

Access Free Berufsbilder In Der Beschaffung Ergebnisse Einer Pdf Free Copy

E-Procurement Personalentwicklung in der Beschaffung CSR und Beschaffung Ethik als Standard in der Beschaffung Berufsbilder in der Beschaffung Fahrplan zur Transformation des Einkaufs Beschaffungslogistik und Sourcing-Strategien Technische Beschaffung Emerging market sourcing Prozessoptimierung in der Beschaffung Optimierungen der Beschaffung Wertsteigerung im Einkauf. Ansätze durch Risikomanagement in der Beschaffung Performance Measurement in der Beschaffung Wachsamkeit in der industriellen Beschaffung Lean Management im Einkauf und Beschaffung Einkauf 4.0 Implikationen des Supply Chain Managements für die Beschaffung eines Industriebetriebs Global Sourcing Lieferantenmanagement als Werkzeug in der Beschaffung Nutzenaspekte des eProcurement in der Beschaffung Global Sourcing, Strategie der Beschaffung Erfolgsmessung und Anreizsysteme im Einkauf Projektmanagement in der Beschaffung Beschaffung in der Marktwirtschaft Erfolgsfaktoren der Beschaffung im Einzelhandel Einkauf und Beschaffung. Marketing, Management und Beschaffung Entwicklung eines Lieferantenmanagement-Konzepts im Bereich elektronischer Bauelemente Praxishandbuch Beschaffungsmanagement Einsatz von Dienstleistungsunternehmen in der Beschaffung Türkei - Beschaffungsmarkt der Zukunft? Global Sourcing. Grundlagen, Strukturen, Prozesse und Controlling einer internationalen Beschaffungsstrategie Problemstellungen der Beschaffung und Lösungsansätze des e-Procurement am Beispiel der Standardsoftware von SAP Beschaffungsmarketing Möglichkeiten zur Kostensenkung in der Beschaffung Kompetenzen in der Beschaffung Anreizsysteme in der Beschaffung Performance Measurement in der Beschaffung Balanced scorecard in der Beschaffung Beschaffungslogistik. Strategien und Ansätze für Optimierungsmaßnahmen Strategisches Risikomanagement der Beschaffung

Studienarbeit aus dem Jahr 2006 im Fachbereich BWL - Beschaffung, Produktion, Logistik, Note: 1,3, Friedrich-Alexander-Universität Erlangen-Nürnberg (Betriebswirtschaftliches Institut), Veranstaltung: Hauptseminar IBL, Sprache: Deutsch, Abstract: In Zeiten von Globalisierung und Intensivierung von Wettbewerb rücken Märkte näher zusammen und sind leichter zu erschließen. Dadurch sind Betriebe einem erhöhten Preisdruck ausgesetzt. Es muss Ziel eines jeden Unternehmens sein, sämtliche Wertsteigerungspotenziale im eigenen Geschäftssystem ausfindig zu machen und nach Möglichkeit zu nutzen. In der jüngeren Vergangenheit ist dabei auch der Bereich der Beschaffung in den Fokus geraten. Als Schnittstelle zu den Lieferanten stellt der Einkauf den Startpunkt der betrieblichen Wertschöpfungskette dar und Leistungsverbesserungen in der Beschaffung wirken sich auf das Ergebnis der Gesamtunternehmung aus. Im Folgenden soll untersucht werden, wie Risikomanagement im Einkauf zu einer Wertsteigerung führen kann. Die Basis der Arbeit bilden in Abschnitt 2 die Definitoren und Abgrenzung der Begriffe ‚Einkauf‘, ‚Beschaffung‘ und ‚Risikomanagement‘. Im 3. Teil werden Anwendungsmöglichkeiten des Risikomanagements im Hinblick auf Fehlmengen- und Qualitätsrisiken vorgestellt. Abschließend wird aufgezeigt, welchen Effekt solche Maßnahmen für das Unternehmen haben können und in welcher Form sich eine Wertsteigerung realisieren lässt. Mathias Wildgrube führte zur Erforschung der benötigten Kompetenzen in der Beschaffung eine Stellenanzeigenanalyse in der Automobilindustrie durch und wertete im Rahmen einer Fallstudie Kompetenzprofile und Kompetenzentwicklungsbedarfe aus. Die Ergebnisse zeigen eine hohe Bedeutung fachlicher Kompetenzen wie Beschaffungsverständnis und Software-Kompetenzen. Daraus leitet der Autor Handlungsempfehlungen für die Wissenschaft ab. Für die betriebswirtschaftliche Praxis empfiehlt er, das Kompetenzmanagement zukünftig mehr auf überfachliche Kompetenzen, Fremdsprachen und Managementkompetenzen auszurichten. Studienarbeit aus dem Jahr 2017 im Fachbereich BWL - Beschaffung, Produktion, Logistik, Note: 1,0, AKAD University, ehem. AKAD Fachhochschule Stuttgart, Sprache: Deutsch, Abstract: Diese Arbeit verfolgt das Ziel, die der Wahl einer Beschaffungsstrategie zugrunde liegenden Entscheidungsprobleme konzeptionell zu erfassen, zu definieren und einzuordnen. Dabei wird die Gestaltungsdimension Beschaffungsobjekt, Beschaffungsprozess, Beschaffungsort, Lieferantenstruktur und Beschaffungszeit beschrieben und eingeordnet. Um den Rahmen der Arbeit nicht zu überschreiten, wird auf jeweilige Vor- und Nachteile der Konzeptionen nicht gesondert eingegangen. Im letzten Kapitel findet eine kritische Würdigung statt. Da es sich um eine theoretische Forschungsfrage handelt, geht die Arbeit literaturbasiert vor. Das praktische Handeln der Logistik in den Bereichen Transport, Verkehr, Umschlag und Lagerung reicht in der Geschichte weit zurück; bereits vor über 150 Jahren beschäftigte sich die Logistik mit dem Bereitstellen und Verteilen von Gütern in Form von Handel, Spedition, Schifffahrt etc. Logistikdienstleistungen wurden zur damaligen Zeit von Postgesellschaften und Fuhrunternehmen angeboten. Die heutige Unternehmenslogistik befasst sich mit der Beschaffung, dem Transport, der Lagerung, der Verteilung und der Entsorgung von Produkten. Dabei ist es das Ziel der Logistik, die Verfügbarkeit des richtigen Gutes, in der richtigen Menge, im richtigen Zustand, am richtigen Ort, zur richtigen Zeit, für den richtigen Kunden, zu den richtigen Kosten sicherzustellen (Seven-Rights-Definition nach Plowman). Aufgrund der zahlreichen Schnittstellen zwischen Lieferanten, Unternehmen und Kunden ist es notwendig, eine hoch koordinierte Beschaffungslogistik in einem Unternehmen zu etablieren. Mit der zunehmenden Globalisierung von Märkten und Wertschöpfungsketten sowie der gesteigerten Individualisierung der Produkte für Konsumgütermärkte hat sich die Bedeutung der Beschaffungsstrategie für den Unternehmenserfolg in den letzten Jahren zudem kontinuierlich erhöht. Felix Hansen versteht Wachsamkeit als Mechanismus, mit dem Unternehmen beschaffungsseitig Entdeckungen machen. Er analysiert, wie sich das Phänomen der Wachsamkeit konzeptualisieren lässt, was die Intensität bestimmt, mit der Unternehmen wachsam sind, und die Konsequenzen. Inhaltsangabe: Einleitung: Grundlegende Veränderungen der Wettbewerbsbedingungen stellen Unternehmen heute vor vielfältige Herausforderungen. Die Globalisierung, der Wandel von Verkäufer- zu Käufermärkten und die immer kürzer werdenden Produktlebens- und Innovationszyklen beeinflussen das wirtschaftliche Handlungsfeld. Gerade Industrieunternehmen spüren den Innovationsdruck der Märkte. Durch die anhaltende Steigerung der Produktkomplexität und die wachsenden Kundenansprüche bezüglich des Individualisierungsgrades bleiben Industriebetriebe heute nur noch wettbewerbsfähig, wenn sie ihre externen Wertschöpfungsanteile erhöhen. Diese Entwicklungen haben einen besonders starken Einfluss auf die Ausrichtung und Funktion der Beschaffung. Mit einer sinkenden Wertschöpfung im Unternehmen steigt die Relevanz eines reibungslosen Beschaffungsprozesses. Das einzelne Unternehmen kämpft nicht mehr allein um eine bessere Wettbewerbsposition, sondern die gesamte Wertschöpfungskette ist an der Optimierung der Prozesse beteiligt. Die Beschaffung wird dabei zur strategisch entscheidenden Schnittstelle. Sie gewinnt aber nicht nur wesentlich an Bedeutung, sondern sieht sich auch fundamentalen Änderungsprozessen gegenüber. Vor diesem Hintergrund hat sich das Supply Chain Management (SCM) in den letzten Jahren zu einem wichtigen Managementkonzept entwickelt. Mit dem ganzheitlichen Ansatz ist die Erkenntnis verbunden, dass es zur Erfüllung der veränderten Marktanforderungen nicht mehr ausreicht unternehmensinterne Abläufe zu optimieren, sondern eine Verlagerung der Perspektive auf unternehmensübergreifende Zusammenarbeit notwendig wird. Die Erfolge von Automobilherstellern wie DaimlerChrysler, Ford und VW zeigen die Potenziale, die durch eine umfassende Fokussierung auf das Konzept möglich sind. Das ganzheitliche Verständnis von SCM bedeutet damit auch weitreichende Auswirkungen für die Versorgungsseite eines Unternehmens. So kommt der unternehmensübergreifenden, effizienten Integration und Koordination aller Lieferanten eines Industriebetriebs große Bedeutung zu. Veränderungen in der Beschaffung sind nicht nur Voraussetzung für den Erfolg von SCM, sondern auch als Konsequenz der Umsetzung des Konzepts zu sehen. In einer Untersuchung von Deloitte Consulting gaben 91 Prozent der befragten nordamerikanischen Industriebetriebe an, dass sie SCM als besonders wichtig für ihren Erfolg ansehen. Dieses Resultat zeigt die Notwendigkeit, sich mit den Auswirkungen des Konzepts [...] Studienarbeit aus dem Jahr 2003 im Fachbereich BWL - Beschaffung, Produktion, Logistik, Note: 1,0, Hamburger Universität für Wirtschaft und Politik (HWP), Veranstaltung: eCommerce, Sprache: Deutsch, Abstract: Durch die immer weiter voranschreitende Internettechnologie hat sich in den letzten Jahren in den Unternehmen einiges verändert. Während noch vor ein paar Jahren nur wenige Einkäufer etwas über das Internet beschafft haben, gibt es heutzutage selten Einkäufer, die noch kein Produkt über das World Wide Web (WWW) bezogen haben. Mit Einführung des eProcurement Ende der 90er Jahre scheint es in der Beschaffung übers Internet keine geographischen Grenzen mehr zu geben. Durch die verschärften Rahmenbedingungen in der Wirtschaft wird versucht in allen Unternehmensbereichen Einsparungen zu realisieren. Auch der Einkaufsbereich ist verschärft davon betroffen. Ob eProcurement- Lösungen tatsächlich eine Möglichkeit der Einsparung darstellen und der Nutzen innerhalb der Beschaffung optimiert wird, soll in dieser Arbeit herausgestellt werden. Nachdem im ersten Kapitel die Begriffe „Beschaffung“ und „eProcurement“ definiert werden, ist im zweiten Kapitel der Übergang von der traditionellen zur elektronischen Beschaffung beschrieben. Da das Beschaffungsmarketing im Einkauf sehr wichtig ist, wird im Kapitel drei darauf eingegangen. Innerhalb des Beschaffungsmarketings spielt auch der Einsatz von Software-Agenten eine immer größere Rolle, die innerhalb des Kapitels besonders berücksichtigt werden. Das vierte Kapitel befasst sich mit den wichtigsten eProcurement-Instrumenten und schildert, wie diese innerhalb des Einkaufs angewendet werden. Kapitel fünf zeigt auf, welche Produkte sich für eine Beschaffung über eProcurement eignen. Dabei wird dargelegt, welche Instrumente für die Beschaffung von welchen Produktengruppen infrage kommen. Im sechsten und damit auch letzten Kapitel dieser Arbeit wird aufgezeigt, welchen Nutzen die Unternehmen durch den Einsatz von eProcurement haben und wieso sich immer noch Unternehmen gegen den Einsatz von eProcurement entscheiden. Die Auswirkungen von Digitalisierung und Industrie 4.0 werden immer greifbarer, auch für die Beschaffung. In diesem essential wird – bereits in der 2. Auflage - die „digitale Transformation“ des Einkaufs strukturiert beschrieben und mit konkreten Anwendungsmöglichkeiten hinterlegt. Zudem wird ein Ansatz zur Entwicklung einer Digitalisierungsstrategie („Roadmap Einkauf 4.0“) anhand eines Reifegradmodells aufgezeigt. Stimmen zur 1. Auflage: „Ein impulsgebender Ratgeber für jeden Einkaufsprofi ..., der im Dickicht der Veröffentlichungen einen umfassenden Navigator sucht.“ Jan-Henner Theißen, Digitalisierungsexperte & Gründer, „targetP - agile procurement enabled“ „Neue Perspektiven und konkrete Handlungsempfehlungen für den Einkauf 4.0“ – „absolut lesenswert und praxisnah“. Ralf Gerlach, GVP Purchasing & Christoph Maier, Digital Procurement Manager, Giesecke+Devrient Currency Technology GmbH Das vorgelegte Buch betrachtet systematisch und nachvollziehbar die Einführung und Umsetzung des Lean Managements im Einkauf und der Beschaffung. Ziel und treibender Faktor der Einführung des Lean Managements in die Beschaffung sind die Freisetzung von Ressourcen, die Reduktion der Lagerflächen und der Fehler. Nachweislich weisen Unternehmen, welche das Lean Management Prinzip anwenden, eine um durchschnittlich 30 % verbesserte Nutzung aller Ressourcen (Mensch, Kapital, Zeit) auf. Mit der Einführung des Lean Managements aus Japan erfolgte eine Neuorientierung der Unternehmen nach diesem einfachen, klaren Prinzip. Das Prinzip einer einzigen Frage: Wofür zahlt der Kunde oder bezahlt der Kunde für diesen Arbeitsschritt/-prozess? Im Wesen gibt das Lean Management Prinzip ein neues Denken vor, weshalb zusätzlich auf die Voraussetzungen, die soziale Kompetenz der Mitarbeiter und der Unternehmensorganisation eingegangen wird. Mit dem Aufzeigen der anstehenden sichtbaren Veränderungen, beispielsweise in der Ablauforganisation (Prozess), der Aufbauorganisation und der Beschaffungsstruktur wird das Lean Management anschaulich und greifbar. Auf die entstehenden Zielkonflikte und zu erwarteten Störfaktoren der betrieblichen Einführung wird vorbeugend eingegangen. Mit der Beschreibung der Einführung des Lean Management wird dem Leser der eigentliche Erfolgsschlüssel an die Hand gegeben. Der praxisorientierte Schwerpunkt findet sich im vierten Kapitel, als Einführung und Ablauffolge für die Umstellung der Beschaffung auf ein Lean Management und basiert auf den fünf Schritten: Reduktion der Stäbe und Hierarchien in der Beschaffung, Überarbeitung und Ausbau des vorhandenen EDV Systems, Vermeidung der Verschwendung, Prüfen der Eigenfertigung und des Fremdbezuges, Mitarbeit an der Unternehmensaufgabe und Standardisierung der Produkte und Varianten. Der neue Lean Prozess in der Beschaffung unterteilt sich in fünf Lean Gruppen: Die vollständig automatisierten Schritte, die schnellen teilautomatisierten Schritte, die vorbereitenden Schritte für die Anwendung der Automatisierung, die eigenen Kern-Arbeitsschritte des Einkaufs und die externen Schritte. Mit diesem Buch erhält der Leser einen Handlungsweg, welcher nicht allgemein das Lean Management beschreibt, sondern einen speziellen Lean Management Exkurs für die Beschaffung und den Einkauf. Zusätzlich wurde ein schneller Umsetzungsleitfaden für die Umsetzung der Lean Beschaffung integriert. Ein Buch zur Transformation des Einkaufs in Unternehmen Mario Büsch gibt in diesem Fachbuch seine Erfahrung rund um die Transformation des Einkaufs in Unternehmen weiter. Seit Jahren gewinnt der Einkauf in Industrieunternehmen deutlich an Bedeutung. Dieses Buch zeigt, wie in Betrieben die Einkaufstransformation noch weiter vorantreiben. Daneben erläutert Büsch, wie Unternehmen durch eine sinnvolle Organisationsentwicklung Kostensenkungen und deutliche Wettbewerbsvorteile erzielen. Hervorzuheben am dem Buch ist sein großer Praxisbezug. Büsch legt großen Wert darauf, dass die theoretischen Ausführungen zur Einkaufstransformation leicht in der Praxis umzusetzen sind. Dabei helfen zahlreichen Abbildungen. Wenn Sie sich für die Thematik interessieren, ist dieses Buch eine absolute Pflichtlektüre, da es bislang das einzige deutschsprachige Werk über die Einkaufstransformation ist. Die Bedeutung der Erfolgsmessung im Einkauf hat in den letzten Jahren in Wissenschaft und Praxis stetig zugenommen. Dennoch findet in vielen Fällen immer noch eine Fokussierung auf Kostengrößen – vor allem Savings – statt. Zudem werden die ausgewiesenen Erfolgskennzahlen des Einkaufs in Bezug auf Höhe und Wirksamkeit häufig angezweifelt. Eine Kopplung zur Vergütung der Mitarbeiter fehlt meist gänzlich. Um diesen und weiteren Herausforderungen entgegen zu treten, stellt dieses Buch einen ganzheitlichen Ansatz zur Erfolgsmessung im Einkauf und den damit verbundenen Anreizsystemen vor. Dabei werden im Einzelnen folgende Themen behandelt: • Erfolgsmessung im Einkauf auf Ebene der Warengruppen und der Beschaffungsorganisation • Lieferantenbewertung und Erfolgsmessung auf Ebene der Lieferanten-Abnehmer-Beziehung • Ganzheitliche Systeme zur Erfolgsmessung im Einkauf wie der Procurement Value Added und die Purchasing Balanced Scorecard • Erfolgsorientierte Anreizsysteme und Leistungsvergütung für Einkäufer, Beschaffungsorganisationen und Lieferanten. Den Lesern wird damit eine umfangreiche Handlungsanweisung zur Implementierung und Umsetzung einer nachhaltigen Erfolgsmessung sowie der Anreizsetzung im Einkauf gegeben. Projektarbeit aus

dem Jahr 2018 im Fachbereich BWL - Beschaffung, Produktion, Logistik, Note: 3,0, Fachhochschule Koblenz - Standort RheinAhrCampus Remagen, Sprache: Deutsch, Abstract: Im Rahmen dieser Projektarbeit wird eine aktuelle Analyse der Strategien und Ansätze zur Optimierung der Beschaffungsprozesse zusammengetragen und ein Gesamtüberblick erstellt. Die Beschaffung entwickelte sich zusehends aus einer klassischen Transport-, Umschlags- und Lagerhaltungsfunktion zu einem weltweiten und netzwerk-basierten Aufgabenfeld mit essentieller strategischer Bedeutung für Unternehmen. Eine erhöhte Intensität des Wettbewerbs durch Marktveränderungs-, Kundenanforderungs- und Globalisierungsprozesse und die damit einhergehenden Kostendruck auf Produzenten steigern zunehmend die Bedeutung der Beschaffung in betriebswirtschaftlichen Überlegungen der Unternehmen. Die Praxis zeigt, dass gerade im Bezug von Materialien sowie in der Bestellabwicklung bis hin zur Bereitstellung der Güter am Produktionsstandort riesige Potentiale zur Kostensenkung, aber auch zur Verbesserung der Umsätze bestehen. Hinzu kommt, dass die Materialkosten einen steigenden Anteil an den Herstellkosten der Produkte einnehmen und so bereits kleine Einsparungen durch Alternativmaterialien oder Rohstoffreduzierungen große Auswirkungen auf der Absatzseite bewirken können. Ein weiterer Faktor ist die zunehmende Digitale Transformation der Prozesse und die damit einhergehenden Auswirkungen und Möglichkeiten auf Produkte und Geschäftsmodelle. Um diese Potentiale für die Unternehmen nutzbar zu machen, entwickeln Ökonomen neue Strategien und Ansätze zur Sicherstellung der Wettbewerbsfähigkeit und Rentabilität. Die Bezeichnung Logistik tritt erstmals im 19. Jahrhundert im militärischen Bereich auf und bezeichnet die Bewegung von Truppen sowie die dazugehörige Planung und Versorgung mit notwendigen Gütern über entsprechende Nachschubwege. Im wirtschaftlichen Bereich taucht der Begriff erstmals um die 1960er Jahre auf und bezieht sich überwiegend auf den Güter- und Warenfluss. In seiner heutigen Ausprägung hat der Logistikbegriff zahlreiche Definitionen: So beschreibt Prof. Dr. Winfried Krieger im Wirtschaftslexikon Gabler die Logistik als: "Integrierte Planung, Koordination, Durchführung und Kontrolle der Güterflüsse sowie der güterbezogenen Informationen von den Entstehungssenen bis hin zu den Verbrauchssenen."

Inhaltsangabe: Einleitung: Die zunehmende Globalisierung, die wachsende Dynamik der Beschaffungsmärkte sowie ein weiterhin steigender Kostendruck stellen erhöhte Anforderungen an Einkauf und Beschaffung in Unternehmen. Dabei nehmen diese Funktionsbereiche gerade bei stetig sinkender Fertigungstiefe in immer stärker werdendem Maße Schlüsselfunktionen zur permanenten Sicherung und Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit von Unternehmen ein. Der veränderte Stellenwert zeigt sich bereits in der Organisation. So gaben 43% aller durch die Marktforschungsunternehmung Taylor Nelson Sofres befragten Einkaufsleiter an, direkt dem Vorstand des betrachteten Unternehmens zugehörig zu sein; noch vor drei Jahren waren dies nur 27%. Die Aberdeen Group ermittelte zudem, dass eine Umstrukturierung der Beschaffung einen größeren und verlässlicheren Profit bietet als eine Intensivierung der Absatzfunktionen. Eine ähnliche Aussage trifft eine Studie von Mercedes-Benz; diese zeigt, dass eine 10%-ige Umsatzsteigerung den gleichen Effekt auf den Unternehmensgewinn wie eine Senkung der Materialkosten um 0,518% hatte. Die Praxis fordert deshalb, dass die Beschaffung wesentliche Beiträge zur Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit und consequenten Verbesserung des Unternehmensergebnisses erbringen muss. Viele der bisher eingesetzten Tools scheinen in bezug auf weitere Verbesserungen jedoch an Grenzen zu stoßen. Mit dem Internet hat nun ein Medium in Wirtschaft und Gesellschaft Einzug erhalten, das die Formen der Interaktion und Kommunikation nachhaltig beeinflusst. Nachdem sich Dienste wie E-Mail oder WWW bereits etabliert haben, verlagert sich das Augenmerk der Branche immer mehr auf die kommerzielle Nutzung des Internets. Es ändern sich die Eigenschaften von Produkten, die Wege des Handels, die Arten von Dienstleistungen und die Formen der Arbeit. Experten vergleichen die neue Ökonomie des Internets mit der industriellen Revolution im 19. Jahrhundert; dabei sind sie überzeugt, dass die Weltwirtschaft erst am Beginn dieser neuen Ära steht. Das Internet bietet insbesondere für die Beschaffung eine Grundlage, auf der konventionelle Geschäftsmöglichkeiten und -prozesse völlig neu überdacht werden müssen. Ein Werbespot bringt es auf den Punkt: Einem japanischen Großkonzern bricht der traditionelle Zulieferer weg. Als Retter in der Not erweist sich eine kleine Firma aus dem Schwarzwald mit ihrem Online-Angebot. Ohne das Internet, jenem Medium also, dem Raum und Zeit keine Grenzen [...] Inhaltsangabe: Gang der Untersuchung: Die Zielsetzung dieser Diplomarbeit ist, dem Leser Einblicke in die Beschaffungsprozesse und deren Probleme und den Lösungsansätzen des e-Procurement zu geben. Des weiteren beschäftigt diese Arbeit sich mit dem Enterprise Buyer von SAP Markets als e-Procurement-Lösung. Demnach lässt sich diese Arbeit in drei Teile gliedern: Teil I: Allgemeine Grundzüge der Beschaffung Teil II: Lösungsansätze des e-Procurement Teil III: E-Procurement mit dem Enterprise Buyer von SAP Markets. Im ersten Teil werden die Prozesse der Beschaffung anhand zwei verschiedener Beschaffungsperspektiven veranschaulicht. Zum einen werden die Prozesse der Beschaffung laut wird Händler detailliert dargestellt. Zum anderen wird die Beschaffungsperspektive von Oeldorf und Olfert erläutert und mit Händlers Beschaffungsperspektive verglichen. Im Anschluss daran wird die ABC-Analyse beschrieben und ihre Bedeutung in der Beschaffung begründet. Als letzter und wichtiger Aspekt des ersten Teiles werden die Problemstellungen der Beschaffung analysiert. Im zweiten Teil dieser Arbeit, dem e-Procurement-Teil, werden zunächst Begrifflichkeiten rund um das Thema e-Business geklärt. Danach wird kurz die technische Basis für e-Procurement erläutert (2.3.1). Anschließend werden einzelne Anwendungsansätze des e-Procurement dargestellt. Zu diesen zählen: Information und Kommunikation über Internet Elektronische Katalogsysteme: - Shop Systeme (Lieferantenkataloge). - Broker Plattformen. - Desktop Purchasing Systeme (Käuferkataloge). - Ausschreibungen und Auktionen. - Elektronische Marktplätze. Neben den einzelnen e-Procurement-Ansätzen wird jeweils eine Integration in die traditionelle Beschaffung erläutert und inwiefern die jeweiligen e-Procurement-Lösungen die traditionelle Beschaffung unterstützen können. In 3.2.3 wird ein Fallbeispiel aus dem Unternehmen Alcatel SEL vorgestellt, dass zeigen soll, wie e-Procurement die Prozesse in einem Unternehmen verändern kann. In dem folgenden Kapitel werden die Lösungsansätze des e-Procurement dahingehend untersucht, inwieweit sie die Problemstellungen der Beschaffung, die im ersten Teil diskutiert wurden, lösen können. Der dritte Teil (Gliederungspunkt 4) der Arbeit veranschaulicht, wie e-Procurement-Lösungen von SAP in der Praxis aussehen. Zunächst werden e-Procurement Lösungen von Ariba, Commerce One und Oracle kurz vorgestellt. Dann werden die e-Procurement-Lösungen von SAP Markets, einem [...] Beschaffungspolitisches Handeln trägt maßgeblich zum Unternehmenserfolg bei. Traditionell versteht sich diese Funktion aber als ‚Kostenoptimierer‘, strategisches Handeln setzt sich nur langsam durch. Dieser Sammelband beleuchtet den gesamten strategischen nachhaltigen Beschaffungsprozess und zeigt anhand praktischer Unternehmensbeispiele auf, wo CSR eine Rolle spielt und welche Lösungsansätze implementiert werden können. Dabei werden nicht nur ökologische und soziale Gesichtspunkte in der Beschaffer-Lieferanten-Beziehung, sondern auch effizientes Lieferanten-Auditing besprochen. Zahlreiche theoretische und praktische Handlungsanweisungen für die erfolgreiche Umsetzung von Nachhaltigkeit in der Beschaffung unterstützen die Umsetzung im Betrieb. Studienarbeit aus dem Jahr 2004 im Fachbereich BWL - Controlling, Note: 2,0, Hamburger Fern-Hochschule (-), Sprache: Deutsch, Abstract: Mit steigender Dynamik finden Veränderungen auf Absatz- und Beschaffungsmärkten statt. Zunehmende Globalisierung und gesättigte Märkte erhöhen den Wettbewerbsdruck, dem die Unternehmen ausgesetzt sind. Um in diesen Zeiten wettbewerbsfähig zu bleiben, müssen erhebliche Anstrengungen unternommen werden. Bestehende Organisationsformen und Prozesse müssen ständig neu überdacht und auf die jeweilige Marktsituation ausgerichtet werden. In diesem Zusammenhang ist es von großer Bedeutung, Optimierungspotentiale in allen Bereichen der Unternehmung zu erkennen und kurz zfristig umzusetzen. Bei immer größer werdendem Anteil der Beschaffungskosten an den gesamten Herstellkosten kann der Einkauf durch strategische Ausrichtung des Kostenmanagements die Gewinnsituation des Unternehmens erheblich beeinflussen. In der Beschaffung wird so eine große Hebelwirkung zur Kosteneinsparung und die daraus resultierende Realisierung von Wettbewerbsvorteilen erzielt. Ein verbesserter Cash-Flow und eine effizientere Wertschöpfungskette tragen somit zur Festigung der Unternehmensexistenz bei. In dieser Ausarbeitung soll einleitend der Begriff „Beschaffung“ definiert und in den Gesamtzusammenhang einer Unternehmung eingeordnet werden. Die vorbereitenden Schritte im Hinblick auf eine voranzugehende Potentialanalyse und die darauf folgende Ermittlung von möglichen Optimierungspotentialen, unter Zuhilfenahme verschiedener Instrumente, werden anschließend vorgestellt und Möglichkeiten der praktischen Erschließung aufgezeigt. Bachelorarbeit aus dem Jahr 2016 im Fachbereich BWL - Unternehmensführung, Management, Organisation, Note: 1,6, Steinbeis-Hochschule Berlin, Sprache: Deutsch, Abstract: Die internationalen Märkte in der Industrie befinden sich seit mehreren Jahren in einem Zeitabschnitt der Veränderungen. Der Strukturwandel sorgt für eine zunehmende Globalisierung der Beschaffungsmärkte und zu verkürzten Produktlebenszyklen. Zudem werden durch den vermehrten Einsatz von IT-Anwendungen zwar neue Möglichkeiten geschaffen, aber der Wettbewerb durch besser informierte Kunden sowie Unternehmen zusätzlich verschärft. Durch den anhand der Globalisierung ansteigenden Preis- und Margendruck, fokussieren sich immer mehr Unternehmen auf ihre Kernkompetenzen, so dass ihre Wertschöpfungsanteile an den zu beschaffenden Gütern zunehmen. Auf die Veränderung der Wertschöpfungsanteile müssen die Unternehmen reagieren und immer enger mit ihren Lieferanten zusammenarbeiten. Gleichzeitig erhöht sich die wirtschaftliche Abhängigkeit von den Lieferanten, was den Erfolg eines Unternehmens immer stärker von der Leistungsfähigkeit seiner Lieferanten abhängig macht. Diese strukturellen Veränderungen in der Beschaffung führen zu einer steigenden Bedeutung des Einkaufs für die Wertschöpfung eines Unternehmens. Während die Beschaffung früher lediglich operative Funktionen innerhalb des Unternehmens zu erfüllen hatte, zählt sie heute zu den strategischen Erfolgsfaktoren mit unmittelbarem Einfluss auf das Betriebsergebnis. In der Vergangenheit lag der Schwerpunkt des Einkaufs vorrangig darin, die Materialkosten kurzfristig durch Erzielung von Preissenkungen bei den Lieferanten zu reduzieren. Die Lieferanten wurden als Mittel zum Zweck gesehen und vorwiegend der Lieferant mit dem niedrigsten Preis ausgewählt. Dass diese Vorgehensweise langfristig nicht zum Erfolg führen kann, haben die Erkenntnisse aus der Vergangenheit gezeigt. So führte die reine Preisbetrachtung bei der Auswahl der Lieferanten zu fehlender Flexibilität, verminderter Qualität, Lieferengpässen und nicht zuletzt zum Lieferantensterben. Die Aufgabe der heutigen Beschaffung ist es langfristige und strategische Partnerschaften, mit den aus Sicht des Unternehmens hierfür am besten geeigneten Lieferanten zu entwickeln. Dabei wird nicht nur der Preis als alleiniges Entscheidungskriterium für die Auswahl der Lieferanten herangezogen, sondern auch Qualität, Innovation, Flexibilität, Service, Wettbewerbsfähigkeit sowie die Gesamtkosten. Demnach wird die Gesamtleistung der Lieferanten immer entscheidender für den eigenen Unternehmenserfolg... Studienarbeit aus dem Jahr 2001 im Fachbereich BWL - Beschaffung, Produktion, Logistik, Note: 2, Hochschule Heilbronn, ehem. Fachhochschule Heilbronn (Studiengang Verkehrsbetriebswirtschaft und Logistik (VB)), Veranstaltung: Proseminar, Sprache: Deutsch, Abstract: Einleitung Es gibt eine Vielzahl von Bezeichnungen für den Begriff Beschaffung. Einige Beispiele hierfür sind Einkauf, Materialwirtschaft, Warenwirtschaft oder Logistik. Wenn man nun den Begriff Beschaffung in seine drei Teilbereiche aufteilt, den Waren- und Dienstleistungsmarkt, den Arbeitsmarkt und den Geld und Kapitalmarkt, so läßt sich der Begriff der Beschaffung relativ weit fassen und darunter die für den gesamten Leistungsprozeß erforderlichen Investitionsgüter, Betriebsstoffe, Handelswaren, Dienstleistungen, Arbeitsleistungen und Rechte verstehen. An dieser Stelle soll nun der Begriff Beschaffung abgegrenzt werden. Die Beschaffungsobjekte sind so verschieden, daß die Beschaffungsmaßnahmen anderen Unternehmensbereichen zugeordnet werden. Besonders die Beschaffung von Arbeitskräften und Finanzmittel wirft eigene Probleme auf, für deren Lösung der Personalbereich und der Finanzbereich zuständig sind. Nach der hier erläuterten Abgrenzung umfaßt der Begriff Beschaffung die Versorgung des Betriebes mit Roh-, Hilfs-, und Betriebsstoffen. Diese Einteilung erscheint sinnvoll, da die Beschaffung der Materialien ein kontinuierlich oder periodisch Wiederkehrendes Problem darstellt. Bei der Beschaffung von Dienstleistungen und Investitionsgütern handelt es sich in der Regel um einmalige Entscheidungen. [...] 1. Grundlagen der industriellen Beschaffung 1. 1 Begriff und Gegenstand der Beschaffung 1 1. 2 Bedeutung der Beschaffung 3 1. 3 Beschaffungsaufgaben und -ziele 5 2. Entwicklungsstufen und organisatorische 2. 1 Eingliederung der Beschaffungsfunktion 10 Einkauf als Diener der Produktion 11 2. 1. 2 Minimierung der Beschaffungskosten als Zielsetzung des Einkaufs 12 2. 3 Koordinierte Beschaffung 12 2. 4 Multifunktionale Beschaffungsteams 15 2. 5 Einkauf als Management der Lieferantenbeziehung 16 3. Phasen des Beschaffungsprozesses 18 3. 1 Einkauf in der Initialphase des Entwicklungsprozesses 19 3. 2 Bedarfsplanung und Beschaffungsmarktforschung 3. 2 als Grundlage der Strategieentwicklung 24 3. 3 Beschaffungsabwicklung 25 3. 3. 4 Eigenfertigung oder Fremdbezug 29 5. Entwicklung von Beschaffungsstrategien 39 5. 1 Grundlagen strategischer Planung in der Beschaffung 39 5. 2 Entwicklung strategischer Handlungsprogramme 41 5. 3 5. 3. 1 Materialklassifikation 41 5. 3. 2 ABC-Analyse 42 5. 3. 2. 5. 3. 3 C -Teile-Konzept 45 5. 3. 4 Einkaufsportfolio 48 5. 4 Konkretisierung von Beschaffungsstrategien 56 6. Entwicklung und Pflege der Lieferantenbasis 59 7. Preis-, Konditionen- und Vertragspolitik 63 8. Beschaffung und Qualitätsmanagement 8. 67 9. Umweltschutz/Entsorgung 70 10. Ethisches Beschaffungsverhalten 72 11. Uisungen der Aufgaben zur Selbstüberprüfung 75 12. Verzeichnis der Abbildungen und Tabellen 84 13. Literaturverzeichnis 85 14. Stichwortverzeichnis 87 15. Vorwort Die industrielle Beschaffung hat in jüngster Zeit eine erhebliche Aufwertung erfahren. Die Verringerung der Fertigungstiefe, das heißt, die Zunahme der zugekauften Fremdprodukte und -leistungen, hat das wirtschaftliche Gewicht des Einkaufs wachsen lassen. Diplomarbeit aus dem Jahr 2007 im Fachbereich BWL - Beschaffung, Produktion, Logistik, Note: 2,3, Fachhochschule für Oekonomie & Management gemeinnützige GmbH, Hochschulstudienzentrum Duisburg, 105 Quellen im Literaturverzeichnis, Sprache: Deutsch, Abstract: Mit der zunehmenden Globalisierung und Internationalisierung steigt die internationale Geschäftstätigkeit der Unternehmen in verschiedenen Ländern mit unterschiedlichen Kulturen. Die Wettbewerbsbedingungen konfrontieren Unternehmen mit zunehmendem Kostensenkungsdruck im Bereich der Beschaffung. Der Einkäufer ist mehr denn je gefordert sowohl die Ziele des Unternehmens als auch den Umgang mit der meist unbekanntem Kultur in Einklang zu bringen. Der Einkäufer stellt so gesehen eine Brücke zwischen dem Beschaffungsunternehmen und dem Lieferanten dar. In dieser Position wird sowohl die Versorgung durch den Beschaffungsablauf als auch das Ausfüllen der kulturell erforderlichen Beziehung geschaffen. Durch einen Absprung aufgrund kulturbedingter Missverständnisse können Verluste von potentiellen Lieferanten entstehen. Das Ziel dieser Arbeit ist den deutschen Beschaffer den Blick für den Beschaffungsmarkt Türkei zu lenken. Es soll nicht als Anweisungen für das "richtige" oder "falsche" Verhalten im Umgang mit der türkischen Kultur verstanden werden, sondern helfen das entsprechende Feingefühl zu entwickeln um mit den unterschiedlichen Mentalitäten und der besonders Eigenart der Türken umzugehen. Es reicht nicht aus, die Instrumente und theoretischen Kenntnisse des Einkaufs zu beherrschen. Der Faktor "Mensch" spielt hier die wesentliche Rolle. Die zunehmende Bedeutung der Beschaffung erfordert nicht nur eine klare strategische Ausrichtung, sondern setzt auch eine höhere Sensibilität gegenüber den Risiken des Unternehmens sowie einen professionelleren Umgang mit diesen voraus. Dies gilt im Besonderen für die Automobilindustrie, in der sich die Beschaffung aufgrund ihres kosten- und leistungsseitigen Beitrags zum Erfolg des Unternehmens zu einer Schlüsselfunktion entwickelt hat. Ob Automobil-, Maschinenbau-, Schwer- oder

Leichtindustrie, IT oder Pharmabranche, in dem Moment, in dem ein Unternehmen technische Produkte beschaffen muss, wird der technische Einkäufer tätig. Seine Aufgaben sind vielfältig und reichen von der Bedarfsermittlung bis hin zur tatsächlichen Beschaffung der Produkte, wobei Agilisierung, Digitalisierung, Globalisierung, Effizienzorientierung u.v.a. den Beschaffungsprozess unmittelbar betreffen. Diese Aspekte bilden die Grundlage für das Lehrbuch, das aus Veranstaltungen im Studiengang "Strategisches Beschaffungsmanagement" an der TH Ingolstadt heraus entstanden ist. Es zeigt übersichtlich strukturiert die einzelnen Prozessphasen des Beschaffungsmanagements, damit wird ein Grundlagenwerk für Studium oder Weiterbildung vorgelegt. Dieses Buch gibt nicht nur einen strukturierten Überblick über angewendete Personalentwicklungsmaßnahmen in der Beschaffung, sondern inspiriert auch zur Anwendung neuer Modelle. Gerade in den letzten Jahren hat die Funktion Beschaffung einen enormen Bedeutungszuwachs erhalten. Die Umsetzung moderner Beschaffungsstrategien stellt Verantwortliche vor neue Herausforderungen und der Stellhebel Mitarbeiter ist zum entscheidenden Erfolgsfaktor geworden. In einer quantitativen Studie untersuchten die Autorinnen Rahmenbedingungen und Gestaltungsmöglichkeiten funktionsspezifischer Personalentwicklungsmaßnahmen. Die dabei identifizierten typischen Probleme werden durch praktische Empfehlungen und zahlreiche Best Cases Beispiele aus der Praxis ergänzt. Akademische Schwerpunkttitel setzen die Praxisbeiträge in einen theoretischen Bezugsrahmen und beleuchten Aspekte wie z. B. Team- oder Führungskräfteentwicklung, die Bedeutung eines „Global Mindsets“ für Beschaffer, virtuelle Personalentwicklungsmöglichkeiten oder aber Agilitätskonzepte näher. Ein gelungener Transfer von Wissenschaft zu Praxis und lohnenswerte Lektüre für professionelle Einkäufer. Die Beschaffung war für den Handel schon immer von großer Bedeutung. Heute muss sie sich aber auf eine langfristig orientierte strategische Management- und Führungskonzeption stützen, um ihrem Anspruch als zentrale Führungsaufgabe gerecht zu werden. Markus Janz entwickelt ein Hypothesensystem zu den Erfolgsfaktoren der Beschaffung im Einzelhandel, das er im Sinne einer konfirmatorischen Analyse anhand einer umfassenden empirischen Untersuchung überprüft. Besonderes Augenmerk legt er auf die Bedeutung eines beziehungsorientierten Beschaffungsmanagements. Er identifiziert grundlegende Dimensionen der Beschaffungsführung und zeigt, in welchen Situationen die partnerschaftliche Ausgestaltung von Lieferantenbeziehungen sinnvoll ist. Anschließend stellt der Autor eine Methode vor, die es ermöglicht, diesen aus einem kausalanalytischen Erfolgsfaktorenmodell ermittelten Zusammenhang in ein für die Praxis nutzbares Entscheidungsunterstützungsinstrument in Form eines Portfoliomodells zu überführen. Studienarbeit aus dem Jahr 2002 im Fachbereich BWL - Beschaffung, Produktion, Logistik, Note: Ohne Note - Feedback: sehr gut, Hochschule für Angewandte Wissenschaften Hamburg (Fachbereich Wirtschaft), Veranstaltung: Seminar - Logistik - Controlling, Sprache: Deutsch, Abstract: 1.1. Begriffsabgrenzung der Beschaffung „Die Beschaffung ist zuständig für die sichere und kostengünstige Versorgung eines Unternehmens mit Erzeugnis- und Betriebsstoffen sowie Betriebsmitteln.“ Die zu beschaffenden Mittel können sich von Investitionsgütern über Verbrauchs- und Produktionsgüter, Rechte, Informationen, Arbeits- und Dienstleistungen, bis hin zu Finanzmitteln und Kapital erstrecken. Dabei ist teilweise eine starke Einbindung der Fachabteilungen notwendig und wünschenswert. Die Differenzierung zum Begriff Einkauf liegt im Wesentlichen in einer stärkeren Betonung strategischer Aspekte bei der Beschaffung. 1.2. Bedeutung der Beschaffung innerhalb der Unternehmensumwelt Durch die jüngeren Entwicklungen innerhalb der Unternehmensumwelt sehen sich viele Unternehmen einem höheren Wettbewerbsdruck ausgesetzt. Das erklärt sich durch den Wandel verschiedener Aspekte wie Globalisierung des Wettbewerbs, kürzere Produktlebenszyklen, Zunahme der Arbeitsteilung, Verringerung der Fertigungstiefe, Forderung nach hoher Flexibilität und Entwicklung hin zu kundenspezifischen Märkten. Unter diesem Blickwinkel wird der Beschaffung in der gängigen Literatur daher auch eine steigende Bedeutung beigemessen. Dies wird deutlicher, wenn man den Anteil des Materialaufwandes zum Gesamterlös eines Unternehmens ins Verhältnis setzt. So betrug beispielsweise der Materialaufwand 1998 in produzierendem Gewerbe, Handel und Verkehr in Westdeutschland insgesamt 64,3 % der Gesamtumsatzerlöse und war damit eindeutig der größte Kostenblock. Betrachtet man die Entwicklung, dass der Anteil von Fremdbezugsteilen - im Rahmen einer Verringerung der Fertigungstiefe - in vielen Unternehmen weiterhin ansteigend ist, kann davon ausgegangen werden, dass die Bedeutung des Materialkostenblocks in Zukunft tendenziell eher noch zunehmen wird. Damit würde also das von der Beschaffung zu beeinflussende Kostenvolumen weiter steigen. [...] Für die vielfältigen Arten von Beschaffungsvorgängen liefert dieses Buch in komprimierter, übersichtlicher und verständlicher Form die wichtigsten Eckdaten, die Mitarbeiter in der Beschaffung in ihrer konkreten Bedarfssituation beachten müssen. Das Buch folgt dem Schema des klassischen Beschaffungsprozesses - von der Bedarfsanforderung bis hin zur Lieferantenbewertung - und gibt anhand von Fallbeispielen Handlungsempfehlungen in den jeweiligen Prozessphasen. Studienarbeit aus dem Jahr 2010 im Fachbereich BWL - Beschaffung, Produktion, Logistik, Note: 2,3, Hochschule Pforzheim, Sprache: Deutsch, Abstract: Die Beschaffung ist eine der wichtigsten Funktionen im unternehmerischen Produktionsprozess. In den letzten Jahren haben sich die Aktivitäten der Beschaffung erheblich gewandelt, sie hat sich von der operativen Funktion zu einer wichtigen strategischen Einheit entwickelt und wesentlich an Bedeutung gewonnen. Die Beschaffung hat einen starken Einfluss auf den Erfolg von Unternehmen und kann mit professioneller Gestaltung der Beschaffungsprozesse hohe Einsparungen erzielen. Es ist günstiger den Einkauf mancher Teile auszulagern, als das dafür erforderliche Personal im Unternehmen zu bezahlen. Der Einsatz von Dienstleistungsunternehmen in der Beschaffung hilft den Gewinn des Unternehmens wesentlich zu steigern, da Einsparungen höheren Einfluss auf die Umsatzrentabilität haben als Preisänderungen. Das Outsourcing der Beschaffung an Dienstleistungsunternehmen soll den Einkauf im Unternehmen so zu stärken, dass mehr Potenzial für die Kernaufgaben der Abteilung bleibt. Die Beschaffungsdienstleister teilen sich in drei verschiedene Geschäftsmodelle auf. Die Dienstleister unterstützen die Einkaufsabteilung der Unternehmen, um die Beschaffung effizienter zu gestalten und die Arbeitsabläufe im Unternehmen zu optimieren. Hauptsächlich mit diesen Modellen befasst sich meine Seminararbeit. Auf den folgenden Seiten werden zunächst einige Grundlagen der Beschaffung und des Outsourcing dargestellt und die wichtigsten Definitionen und Aufgaben dieser Bereiche präsentiert. Zunächst wird das externe und das interne Outsourcing-Konzept vorgestellt. Danach wird diskutiert, unter welchen Bedingungen der Einsatz von Dienstleistern einen Sinn hat, aber auch, unter welchen Umständen es voraussichtlich nicht zu Kosteneinsparungen führen wird. Danach werden Geschäftsmodelle verschiedener Beschaffungsdienstleister gezeigt und ihre Merkmale auf Studienarbeit aus dem Jahr 2010 im Fachbereich BWL - Beschaffung, Produktion, Logistik, Note: 1,3, Universität Bayreuth (Rechts- und Wirtschaftswissenschaftliche Fakultät), Sprache: Deutsch, Abstract: Die weltweiten Industriemärkte haben seit Beginn der 90er-Jahre eine fundamentale Transformation bzw. Trendwende erfahren, welche sich hauptsächlich in der Beschaffung vollzieht. Der Zukaufanteil produzierender Unternehmen in Relation zum Umsatz liegt bei etwa 55%, in der Automobilindustrie betrug der Anteil am Bruttoproduktionswert im Jahr 2003 sogar 73,4%. Dadurch wird deutlich, dass die Beschaffung signifikante Auswirkungen auf den Unternehmenserfolg haben kann. In einschlägiger Literatur spricht man bzgl. der Beschaffung mittlerweile von einer Art Paradigmenwechsel, der durch die Abkehr von vornehmlicher Transaktionsorientierung hin zu einer stärkeren Betonung der Beziehung zwischen Hersteller und Lieferant definiert ist. Beide Parteien haben offensichtlich erkannt, dass in einer frühzeitigen Integration des Zulieferers in den Wertschöpfungsprozess wesentlich größere Potenziale schlummern, als in der reinen Preisverhandlung. Aufgrund des stetig zunehmenden Wettbewerbs im Zuge der wirtschaftlichen Globalisierung, werden Unternehmen gezwungen, nachhaltige Wettbewerbsvorteile zu erzielen, die das Überleben des Unternehmens sichern sollen. Durch die immer stärkere Konzentration auf die eigenen Kernkompetenzen steigt entsprechend auch die Abhängigkeit von Lieferanten, ohne deren Mithilfe eigene Wettbewerbsvorteile kaum mehr zu realisieren sind. Um dieser Abhängigkeit strategisch entgegenzuwirken und die Machtverteilung zwischen beiden Parteien ausgewogen zu gestalten, muss dem Lieferantenmanagement in Einkauf und Beschaffung zukünftig offensichtlich wesentlich stärkere Bedeutung beigemessen werden. Schließlich gilt es, ein solches, teils sehr komplexes Beziehungsnetzwerk effektiv und effizient zu koordinieren. Inwieweit der Einsatz eines Lieferantenmanagements im Rahmen der strategischen Beschaffung einen Beitrag zur Wertschöpfung eines Unternehmens leisten kann, ist Gegenstand dieser Arbeit. Im Zentrum steht die Frage, welche Schritte notwendig sind, um ein optimales Lieferantenmanagement zu implementieren, welche Voraussetzungen dafür notwendig sind und ob es tatsächlich geeignet ist, Probleme bzw. Entwicklungspotential bei Zulieferern zu erkennen und zu lösen. Diese Frage erhält am Beispiel des japanischen Automobilherstellers TOYOTA zudem auch einen praktischen Bezug. Das Beschaffungsmanagement steht vor der Herausforderung sich wandelnder Aufgabenfelder. Diese haben ihre Ursache u. a. in neuen Technologien und Ressourcenverknappungen. Die zur Erfolgsmessung eingesetzten modernen Kennzahlensysteme, die als Performance Measurement-Systeme bezeichnet werden, berücksichtigen sowohl monetäre als auch nicht-monetäre Messgrößen und verknüpfen die Leistungsmessung mit den internen und externen Anforderungen des Unternehmens. Anja Distelzweig untersucht Möglichkeiten der Leistungsbemessung von Beschaffungsvorgängen unter Berücksichtigung eines möglichst komplexen Kennzahlenspektrums. Vor dem Hintergrund empirischer Studien erstellt sie einen Anforderungsrahmen zur Beurteilung von Performance Measurement-Systemen im Beschaffungsbereich. Hierbei liegt ihr Fokus auf den klassischen Konzepten der Performance Pyramid, des Quantum Performance Measurement sowie der Balanced Scorecard. Janina Lukas befasst sich mit der ganzheitlichen konzeptionellen Implementierung von ethischer Verantwortung in Beschaffungsprozessen. Sie entwickelt ein konzeptionelles Modell in Form eines Leitfadens, anhand dessen Nicht-Regierungs-Organisationen (NGOs) ethische Beschaffungsprozesse sicherstellen können. Die Autorin zeigt auf, wie ethische, soziale sowie Umweltstandards in jedem Einkaufsprozess integriert sein können, um den menschenrechtlichen und ökologischen Herausforderungen der globalisierten Welt erfolgreich zu begegnen. Inhaltsangabe: Einleitung: Eine der wichtigsten Voraussetzungen für eine auf dem Markt operierende Unternehmung ist die effiziente Beschaffung von qualitativ hochwertigen Rohstoffen bzw. Vorleistungen. Dabei gewinnt die zunehmende internationale Orientierung der Unternehmensaktivitäten immer mehr an Bedeutung. Durch die Globalisierung soll die gesamte Welt als ein einziger Markt betrachtet werden, für den entsprechend große Produktionsvolumen organisiert werden müssen, die durch erhebliche Stückkostensenkungen den Vertrieb konkurrenzlos preiswerter Produkte bester Qualität ermöglichen sollen. Dabei betrifft die Internationalisierung der Märkte neben der Absatzseite der Unternehmen vor allem auch den Beschaffungs- und Logistikbereich. Auf Seiten der Beschaffung ergibt sich unter dem Blickwinkel gesamt- und weltwirtschaftlicher Gesichtspunkte die Notwendigkeit einer Auseinandersetzung mit einer Vielzahl von Problemfeldern, wie beispielsweise der Existenz von Handelschranken in Form von Import- und Exportbeschränkungen, Unabwägbarkeiten bei der Rohstoffversorgung (Rohöl, Erze), Wechselkursschwankungen, einer zunehmenden Komplexität der Beschaffungsmärkte, einer fortschreitenden technologischen Entwicklung etc. Können durch Global Sourcing die Beschaffungsmöglichkeiten einerseits gezielt ergänzt werden, wird andererseits durch die strategische Dimension des Global Sourcing eine notwendige Ausrichtung der Beschaffungspolitik in einem ökonomischen Handlungsumfeld, das durch zunehmende international ausgerichtete Geschäftsaktivitäten zu charakterisieren ist, favorisiert. Im Vordergrund steht demnach die Gewinnung und Sicherung von Wettbewerbsvorteilen durch die Beschaffungspolitik. Die folgende Arbeit bietet einen Überblick über die einzelnen Gründe für eine weltweite Beschaffung, die notwendige strategische Ausrichtung im Unternehmen, die strategische Beschaffungsvorbereitung, die operative Beschaffungsdurchführung sowie über die Möglichkeiten einer Kontrolle. Gleichzeitig werden Vorteile, Nachteile, Risiken und Vorschläge herausgearbeitet, die bei der Umsetzung eines Global-Sourcing-Konzeptes berücksichtigt werden sollten. Bei Global Sourcing handelt es sich um ein relativ junges Forschungsgebiet, welches in der Literatur kaum behandelt wird. Fast alle Veröffentlichungen basieren auf empirischen Untersuchungen, deren Ergebnisse nicht uneingeschränkt übernommen werden sollten. Aus diesem Grund wurden zehn Unternehmen schwerpunktmäßig zu verschiedenen [...] Elisabeth Frohlich-Glantschnig weist drei durch unterschiedliche Aufgabenfelder und korrespondierende Kompetenzen charakterisierte Berufsteilbilder nach: Bedarfs-, Lieferanten- und Prozessmanager. Sie entwickelt einzelne Lernsituationen, die Beschaffungsverantwortliche für den zieladaquaten Einsatz personalentwicklungspolitischer Massnahmen sensibilisieren, und zeigt, wie sich eine effiziente Personalentwicklungskonzeption etablieren lässt Das Beschaffungsmanagement steht vor der Herausforderung sich wandelnder Aufgabenfelder. Diese haben ihre Ursache u. a. in neuen Technologien und Ressourcenverknappungen. Die zur Erfolgsmessung eingesetzten modernen Kennzahlensysteme, die als Performance Measurement-Systeme bezeichnet werden, berücksichtigen sowohl monetäre als auch nicht-monetäre Messgrößen und verknüpfen die Leistungsmessung mit den internen und externen Anforderungen des Unternehmens. Anja Distelzweig untersucht Möglichkeiten der Leistungsbemessung von Beschaffungsvorgängen unter Berücksichtigung eines möglichst komplexen Kennzahlenspektrums. Vor dem Hintergrund empirischer Studien erstellt sie einen Anforderungsrahmen zur Beurteilung von Performance Measurement-Systemen im Beschaffungsbereich. Hierbei liegt ihr Fokus auf den klassischen Konzepten der Performance Pyramid, des Quantum Performance Measurement sowie der Balanced Scorecard. Das vorgelegte Buch betrachtet systematisch und nachvollziehbar die Optimierungen in der Beschaffung. Optimierungen des Einkaufs zeigen sich in zeitlicher Wirkungsfolge bspw. Durchlaufzeit, Prozess oder wertmäßig als Kosten Wareneinsatz, Aufwand, Effizienz. Im Rahmen der Ausarbeitungen werden mehr als einhundert Ansätze der Optimierung aufgezeigt, welche das Unternehmensziel Gewinne zu erwirtschaften, aktiv unterstützen. Der Beitrag der Beschaffung zur Gewinnmaximierung wird mit dem vorliegenden Werk begreifbar. Die Zukunft liegt in der Automatisierung, Autonomisierung, Einkauf 4.0 und Teamorientierung, welche selbst justierende Regelkreise bringt und proaktiv an Verbesserungen arbeitet. Das Buch unterteilt sich in seinem Aufbau in 19 Kapitel. Das erste Kapitel dient der Einführung in die Aufgabenstellung und das Problem der Notwendigkeit und das Potenzial der Beschaffungsoptimierungen, sowie den Ausführungen über die methodische Vorgehensweise des Buchaufbaus und deren Abgrenzungen. Die Kapitel 2 bis 16 dienen der Beschreibung und Erläuterung der Maßnahmen zu einer Optimierung. Die Kapitel wurden chronologisch anhand des Ishikawa Modells in die fünf Gruppen: Maschine, Material, Methode, Mitwelt und Mensch vorstrukturiert. Diese klassische Ishikawa-Struktur wurde vom Autor um die Gruppe Prozess erweitert. Diese sechs Untergruppierungen dienen der Orientierung und Übersichtlichkeit. Das Kapitel 17 beschreibt die Planung der Umsetzung. Es setzt hierzu zwei Schwerpunkte: - Die Bewertung der Maßnahmen mittels Aufwands- und Nutzenbewertungen - Die Priorisierung der Maßnahmen mittels Portfolio Technik Weitere Hilfe in der Optimierung der Beschaffung gibt der schnelle Umsetzungsleitfaden, welche dem Leser einen schnellen und strukturieren Handlungsleitfaden an die Hand gibt um strukturiert an das Ziel zu gelangen. In der Gesamtwürdigung der vorliegenden Arbeit zu den Optimierungen in der Beschaffung, wird neben den Primärzielen des optimalen Preis-Leistungsverhältnisses, der sicheren Versorgung Preis, Termin, Qualität des Unternehmens sowie des Risikomanagements gegen Liefer- und Lieferantenausfall der zusätzlich generierte Mehrwert oder Wertbeitrag aus der Beschaffung deutlich. Mittels der Generierung von Mehrwerten aus Kostendeckung werden relative Wettbewerbsvorteile für das eigene Unternehmen erreicht und in Folge die eigene Marktposition verteidigt und ausgebaut. Studienarbeit aus dem

Jahr 2014 im Fachbereich BWL - Unternehmensführung, Management, Organisation, Note: 2,0, Fachhochschule Oldenburg/Ostfriesland/Wilhelmshaven; Standort Oldenburg (Wirtschaftsingenieurwesen), Sprache: Deutsch, Abstract: In der Literatur findet man unterschiedliche Definitionen der beiden Begriffe Einkauf und Beschaffung. In verschiedenen Quellen gilt die Beschaffung als Teil des Einkaufs, andererseits wird auch davon gesprochen, dass der Einkauf ein Teil der Beschaffung ist. Beide Teile gehören jedoch der Materialwirtschaft in der allgemeinen Betriebswirtschaftslehre an. Die vorliegende Hausarbeit liefert einen Überblick über die Aufgaben und Ziel der Beschaffung, über das Beschaffungsmarketing, -management und die Beschaffungsabwicklung. Der Einkauf wird im Zusammenhang mit operativen Tätigkeiten des Einkaufens an sich verwendet, wobei die Beschaffung schon früher in den Prozess eingebunden wird, da die Beschaffung bei der Verbrauchsplanung, Vorplanung von Lieferzeiten und der Bereitstellung von Lager- und Transportkapazitäten beginnt. Die überwiegende Meinung in der betriebswirtschaftlichen Literatur ist, dass der Einkauf ein Teilgebiet der Beschaffung ist. Die Beschaffung wird eher als strategisch und als umfassender, unternehmensweiter Prozess verstanden. Studienarbeit aus dem Jahr 2004 im Fachbereich BWL - Beschaffung, Produktion, Logistik, Note: 1,3, Duale Hochschule Baden-Württemberg Heidenheim, früher: Berufsakademie Heidenheim, 19 Quellen im Literaturverzeichnis, Sprache: Deutsch, Abstract: Neue Dimension der Globalisierung: Globalisierung ist nicht mehr nur ein Anliegen für Wirtschaft, Unternehmen, Staat und Politik: spätestens seit dem das Thema EU-Osterweiterung einen anhaltenden Durchzug durch die Presse genießt, gewinnt Globalisierung in zunehmendem Masse für die private Bevölkerung an Bedeutung und das nicht nur bei den Beitrittskandidaten und den bereits in der EU verankerten Ländern, sondern auch in den angrenzende Staaten wie z. B. die Ukraine. Dessen Arbeitssuchende und -willige leiden unter den neu eingeführten Visa-Bestimmungen und werden an der Einreise und der Arbeit in Ostpolen gehindert. Dies hat nicht nur für die Ukrainer negative Auswirkungen, sondern auch die Wirtschaft im ohnehin schon äußerst schwachen Osten Polens wird zu einer erneuten Herausforderung gezwungen. Jedoch halten Ökonomen die Nachteile und Ängste vor der EU-Erweiterung und einer Globalisierung per se für übertrieben und sehen ein Übergewicht an Nutzen und Vorteilen. Herbert Brücker vom Deutschen Institut für Wirtschaftsforschung (DIW) spricht von einem stetigen Wachstum des Handels und dadurch der gesamten Wirtschaft, was zu besser bezahlten Jobs und folglich zu mehr Wohlstand führt. Globalisierung spielt – zumindest für Großunternehmen – in der Industrie seit vielen Jahren eine wichtige Rolle, wobei die EU-Osterweiterung nun das Maß an Möglichkeiten neu definiert. Diese Globalisierung hat natürlich mehr und mehr auch auf kleine und mittlere Unternehmen Auswirkungen und auch die innerbetriebliche Funktion Beschaffung wird eine Ausdehnung ihres Aktionsradius sowie eine gesamte Neuausrichtung der Einkaufsstrategie nicht mehr vernachlässigen können. Zu erarbeiten ist ein Konzept einer internationalen, nachhaltigen und Erfolg versprechenden Einkaufsstrategie: Global Sourcing Warum es als äußerst bedeutsam zu betrachten gilt, dass Global Sourcing nicht nur eine Ausprägung, ein Tool oder ein Instrument der Einkaufsabteilung ist, sondern dass es sich um ein Unternehmensumfassendes Vorhaben handelt, wird im Folgenden erarbeitet. Jörg Beißel analysiert die Abnehmer-Lieferanten-Beziehung als zentralen Baustein der Beschaffung und zeigt anhand eines praktischen Anwendungsfalles, dass die theoretisch abgeleiteten Ergebnisse teilweise über den Charakter von Gestaltungsempfehlungen hinausgehen und direkt in der Praxis implementiert werden können. Diplomarbeit aus dem Jahr 2006 im Fachbereich BWL - Beschaffung, Produktion, Logistik, Note: 1,7, Hochschule für angewandte Wissenschaften Landshut, ehem. Fachhochschule Landshut (European Business Studies), Veranstaltung: Material- und Fertigungswirtschaft, 151 Quellen im Literaturverzeichnis, Sprache: Deutsch, Abstract: Mit dieser Arbeit wird eine umfassende Analyse des Konzeptes „Global Sourcing“ vorgelegt. Aufbauend auf einer klaren Zuordnung von Global Sourcing innerhalb der Beschaffungsstrategien werden grundlegende interne Anforderungen, wesentliche Teilprozesse der Beschaffung und Ansatzpunkte für ein Beschaffungscontrolling im internationalen Zusammenhang betrachtet sowie Herausforderungen für die Unternehmenspraxis herausgearbeitet. Die Auswertung der relevanten Fachliteratur und die Befragung von Experten aus der Praxis haben dabei folgende wesentliche Erkenntnisse gebracht: 1. Die Beschaffungsfunktion hat wesentlichen Einfluss auf den Erfolg von Unternehmen, wird aber noch nicht dementsprechend eingebunden; 2. Durch effiziente Organisation der internen Beschaffungsaktivitäten können wesentliche Einsparungen bei Prozess- ebenso wie Einstandskosten der bezogenen Objekte erzielt werden; 3. Große Herausforderungen wie auch Erfolgspotentiale liegen in der Vernetzung der IT-Systeme, intern ebenso wie extern, mit Lieferanten; 4. Die Vorbereitung des Personals auf die Arbeit im Global Sourcing und ggf. die Entwicklung nicht vorhandener Qualifikationen ist erfolgskritisch; 5. Im Global Sourcing müssen bei der Lieferantenauswahl vor allem die gestiegenen Beschaffungsrisiken berücksichtigt werden; 6. Die Beschaffungslogistik muss die zusätzlichen Risiken bei Transport- und Bestandsplanung besonders berücksichtigen; 7. Lieferantenmanagement wird zur Kernaufgabe der strategischen Beschaffung; 8. Für Global Sourcing muss ein Beschaffungscontrolling eingesetzt werden, das die Aspekte der Kosten- und Risikobetrachtung besonders beachtet; Kennzahlen werden eingesetzt, um die Informationsmenge beherrschen zu können; 9. Spend Management ist als umfassendes Steuerungskonzept der Beschaffung zu bezeichnen und sollte daher in der Praxis verstärkt angewendet werden. Bei Berücksichtigung der oben genannten Punkte lassen sich die großen Herausforderungen des Global Sourcing in absehbarer Zeit in Erfolge umwandeln

- [E Procurement](#)
- [Personalentwicklung In Der Beschaffung](#)
- [CSR Und Beschaffung](#)
- [Ethik Als Standard In Der Beschaffung](#)
- [Berufsbilder In Der Beschaffung](#)
- [Fahrplan Zur Transformation Des Einkaufs](#)
- [Beschaffungslogistik Und Sourcing Strategien](#)
- [Technische Beschaffung](#)
- [Emerging Market Sourcing](#)
- [Prozessoptimierung In Der Beschaffung](#)
- [Optimierungen Der Beschaffung](#)
- [Wertsteigerung Im Einkauf Ansätze Durch Risikomanagement In Der Beschaffung](#)
- [Performance Measurement In Der Beschaffung](#)
- [Wachsamkeit In Der Industriellen Beschaffung](#)
- [Lean Management Im Einkauf Und Beschaffung](#)
- [Einkauf 40](#)
- [Implikationen Des Supply Chain Managements Fur Die Beschaffung Eines Industriebetriebs](#)
- [Global Sourcing](#)
- [Lieferantenmanagement Als Werkzeug In Der Beschaffung](#)
- [Nutzenaspekte Des EProcurement In Der Beschaffung](#)
- [Global Sourcing Strategie Der Beschaffung](#)
- [Erfolgsmessung Und Anreizsysteme Im Einkauf](#)
- [Projektmanagement In Der Beschaffung](#)
- [Beschaffung In Der Marktwirtschaft](#)
- [Erfolgsfaktoren Der Beschaffung Im Einzelhandel](#)
- [Einkauf Und Beschaffung Marketing Management Und Beschaffung](#)
- [Entwicklung Eines Lieferantenmanagement Konzepts Im Bereich Elektronischer Bauelemente](#)
- [Praxishandbuch Beschaffungsmanagement](#)
- [Einsatz Von Dienstleistungsunternehmen In Der Beschaffung](#)
- [Turkei Beschaffungsmarkt Der Zukunft](#)
- [Global Sourcing Grundlagen Strukturen Prozesse Und Controlling Einer Internationalen Beschaffungsstrategie](#)
- [Problemstellungen Der Beschaffung Und Lösungsansätze Des E Procurement Am Beispiel Der Standardsoftware Von SAP](#)
- [Beschaffungsmarketing](#)
- [Möglichkeiten Zur Kostensenkung In Der Beschaffung](#)
- [Kompetenzen In Der Beschaffung](#)
- [Anreizsysteme In Der Beschaffung](#)
- [Performance Measurement In Der Beschaffung](#)
- [Balanced Scorecard In Der Beschaffung](#)
- [Beschaffungslogistik Strategien Und Ansätze Fur Optimierungsmassnahmen](#)
- [Strategisches Risikomanagement Der Beschaffung](#)