

Vorwort zur 5. Auflage

Der Bedarf an wissenschaftlicher Lehrbuchliteratur zur Beschaffung ist ungebrochen. Dies zeigen der erforderliche Nachdruck der vierten Auflage und die nun vorliegende fünfte Auflage des Strategischen Beschaffungsmanagements. Ebenso scheint sich an deutschen Universitäten eine Rückbesinnung auf die Notwendigkeit der Ausbildung in dieser betrieblichen Grundfunktion abzuzeichnen. So legte die Universität Stuttgart mit der Änderung der Denomination meines Lehrstuhls in „Allgemeine Betriebswirtschaftslehre, Logistik und Beschaffungsmanagement“ ein sichtbares Bekenntnis zur Fortsetzung der langjährigen Tradition der Forschung und Lehre im Bereich des Beschaffungsmanagements ab. Ebenso stimmen Nachrichten über die Einrichtung eines beschaffungswirtschaftlichen Stiftungslehrstuhls an der Universität Mannheim hoffnungsvoll.

Die fünfte Auflage des Strategischen Beschaffungsmanagements erscheint in neuem Gewand. Auf Anregung des Verlags wurde ein neues Layout gewählt. Der bewährte Aufbau mit 18 abgeschlossenen Lerneinheiten und vier Fallübungen blieb jedoch erhalten. Was zunächst lediglich als formale Anpassung geplant war, mündete letztlich in eine durchgängige inhaltliche und sprachliche Überarbeitung. Dabei wurde versucht, die Argumentation zu schärfen und einige vieldeutige Sachverhalte klarer herauszustellen. Ziel war auch die Abstimmung mit dem mittlerweile erschienenen Band „Logistikfunktionen“ und dem in Arbeit befindlichen Band „Logistikmanagement“ meiner betriebswirtschaftlichen Logistik. Stark überarbeitet wurden beispielsweise die Ausführungen zur Komplexität der Lieferantenbasis in Abschnitt 8.1. Die Lerneinheit 10 wurde neu gegliedert und Abschnitt 10.5 zum Supply Chain Management neu verfasst. Gleiches gilt für den Abschnitt 17.3 zur Problemerkennung im Rahmen der Ablauforganisation. Hinzugekommen ist ein Abschnitt zu den Berufsbildern im Beschaffungsmanagement (Abschnitt 18.2).

Mein Dank gilt vor allem den Mitarbeitern am Lehrstuhl und an der Kooperationsstelle Arbeitswelt und Wissenschaft, Frau Dipl.-Kffr. Rahel Hartmann, Frau Dipl.-Kffr. techn. Katrin Kenner, Frau Dipl.-Kffr. techn. Raheleh Peirowfeiz, Herrn Dipl.-Kfm. techn. Tobias Breitling, Herrn M.Sc. Christian Brendler und Herrn Dipl.-Kfm. Nikolai Kramer, sowie meiner Sekretärin, Frau Johanna Meisel, für die kritische Durchsicht des Manuskripts.

Im Sommer 2012 wurde mein Enkelsohn Florian geboren. Ihm, seinen Geschwistern Johanna und Paul sowie seinen Eltern Friederike und Jürgen, meiner Tochter Rebekka und ihrem Ehemann Daniel sowie meiner Frau Birgit ist dieses Buch gewidmet.

Stuttgart und Weinheim
im September 2013

Rudolf O. Large

Vorwort zur 4. Auflage

Mittlerweile sind bereits zehn Jahre seit dem Erscheinen der ersten Auflage vergangen. Vieles von dem, was 1999 noch eine radikale Forderung war, ist heute zumindest in führenden Unternehmen verwirklicht. Trotzdem hat der laute Ruf nach einer strategischen Orientierung des Beschaffungsmanagements weiterhin seine Berechtigung.

Auch die dritte Auflage hat eine sehr gute Aufnahme gefunden und war überraschend schnell vergriffen. Durch meinen Wechsel an die Universität Stuttgart und den Aufbau des neuen Lehrstuhls für Unternehmenslogistik musste die Arbeit an der Neuauflage jedoch zunächst ruhen. Die nun vorliegende vierte Auflage ist durchgängig überarbeitet, neue Forschungsergebnisse wurden einbezogen und an vielen Stellen erfolgte hierdurch eine deutliche Erweiterung. Um den Umfang des Buches in etwa zu erhalten, waren deshalb auch einige Kürzungen notwendig.

Hinzugekommen ist ein neuer Abschnitt zur Stellung nachhaltiger Entwicklung im Zielsystem des Strategischen Beschaffungsmanagements. Eine starke Überarbeitung erfuhren die Ausführungen zur strategischen Lieferantenauswahl. Auslöser war der Versuch, das Lieferanten-Erfolgspotenzial-Portfolio mit einem Verfahren der Bewertung von Neulieferanten zu verknüpfen. Die Lieferantenauswahl im Buying Center wird nun in einem eigenständigen kurzen Abschnitt behandelt. Wesentlich überarbeitet und erweitert wurde auch die Lerneinheit zur Kontrolle in Lieferanten-Abnehmer-Beziehungen. Schließlich wurde eine weitere Fallübung aus der Automobilzulieferindustrie aufgenommen.

Herzlich danken möchte ich vor allem meinen Mitarbeitern, Frau Dipl.-Vw. techn. Veronica Kutscher, Herrn Dipl.-Kfm. techn. Michael Drodofsky und Herrn Dipl.-Kfm. Nikolai Kramer, für ihre kritischen Anmerkungen zu einem ersten Entwurf dieser Neuauflage. Ebenso gilt mein besonderer Dank meiner Sekretärin, Frau Johanna Meisel, für die mühevollen Durchsicht des Manuskripts.

Im Dezember 2006 wurde meine Enkeltochter Johanna geboren. Ihr, ihrem Bruder Paul mit seinen Eltern Friederike und Jürgen, meiner Tochter Rebekka und ihrem Freund Daniel sowie meiner Frau Birgit, ist dieses Buch gewidmet.

Stuttgart und Weinheim
im Mai 2009

Rudolf O. Large

Vorwort zur 3. Auflage

In der deutschen Wirtschaft hat sich in den letzten Jahren weitgehend die Einsicht durchgesetzt, dass das Beschaffungsmanagement einen wesentlichen Einfluss auf den Erfolg und die Erfolgspotenziale von Unternehmen ausübt und deshalb aus einem strategischen Blickwinkel betrachtet werden muss. Die Beschaffung konnte sich dementsprechend in vielen Unternehmen als vollwertige betriebliche Grundfunktion etablieren. Folge davon sind eine erfreulich gute Nachfrage nach Hochschulabsolventen mit Einkaufskenntnissen und ein hoher Weiterbildungsbedarf klassischer Einkäufer.

Offensichtlich hat sich diese Entwicklung auch positiv auf die Nachfrage nach Lehrbüchern ausgewirkt. Geplant war, pünktlich zum Abverkauf des letzten Exemplars der 2. Auflage eine aktualisierte Neuauflage zu präsentieren. Die bewährte Gliederung in abgeschlossene Lerneinheiten und ergänzende Fallstudien, die dem Vorbild amerikanischer Lehrbücher folgt, sollte auch in der dritten Auflage beibehalten werden. Gleichzeitig war mein Ziel, entsprechend der guten deutschen Lehrbuchtradition eine forschungsgeleitete Darstellung von praktischen Lerninhalten vorzulegen. Aus der aktualisierten ist deshalb eine durchgängig überarbeitete und erweiterte Fassung geworden. Der Leser möge mir die hierdurch verursachte Verzögerung der Auslieferung verzeihen.

Herzlich danken möchte ich meinem verehrten Kollegen, Herrn Prof. Dr. jur. Holger Buck, für seine sehr hilfreichen Anmerkungen zu einigen rechtlichen Sachverhalten in diesem Buch. Ebenso gilt mein Dank Frau Anja Schubert und Frau Dana Wienhold für die mühevollen Durchsicht des Manuskripts.

Seit der zweiten Auflage gab es nicht nur wesentliche Veränderungen innerhalb des Beschaffungsmanagements. Durch die Heirat meiner Tochter Friederike und die Geburt unseres Enkelsohns Paul ist die Familie weiter gewachsen. Ihnen, meinem Schwiegersohn Jürgen sowie meiner Frau Birgit und meiner Tochter Rebekka ist dieses Buch gewidmet. Sie wissen warum.

Saarbrücken und Weinheim
im September 2006

Rudolf O. Large

Vorwort zur 2. Auflage

Überraschend schnell wurde die 2. Auflage notwendig. Dies gab mir Gelegenheit, neue Ergebnisse von Forschungs- und Praxisprojekten aufzunehmen. Die Ausführungen zur Beschaffungsaufbauorganisation und zum Lieferanten-Erfolgspotenzial-Portfolio konnten deshalb vollständig überarbeitet werden. In der kurzen Zeit seit der ersten Auflage gab es zudem rasante Veränderungen in der Anwendung von Internet-Technologien im Einkauf. Auf die Aufnahme einer zusätzlichen Lerneinheit über Virtuelle Beschaffung habe ich jedoch bewusst verzichtet. Stattdessen wurden die betroffenen Lerneinheiten um die jeweils relevanten Internet-Anwendungen ergänzt. Eine dritte Fallstudie, die die Erstellung eines Lieferanten-Erfolgspotenzial-Portfolios zum Gegenstand hat, wurde neu aufgenommen. Um den Umfang des Buchs in etwa zu erhalten, waren auch einige Kürzungen notwendig.

Wiederum sind viele Gedanken aus der Zusammenarbeit mit Unternehmen eingeflossen. Besonders wertvoll waren dafür die Diskussionen im Regionalarbeitskreis Sachsen-Anhalt im Bundesverband Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik. Stellvertretend möchte ich Herrn Erich Bierschenk danken, der durch sein persönliches Engagement die Zusammenarbeit zwischen Hochschule und Wirtschaft in hervorragender Weise gefördert hat. Mein besonderer Dank gilt wiederum Frau Anja Schubert für ihre Flexibilität und ihren Einsatz bei der Durchsicht des Manuskripts.

Bernburg und Weinheim
im August 2000

Rudolf O. Large

Vorwort zur 1. Auflage

Noch immer fristet die betriebliche Grundfunktion Beschaffung gegenüber ihren großen Geschwistern, der Produktion und dem Absatz, ein Schattendasein. Trotzdem oder gerade deshalb war es mein Ziel, ein praxisorientiertes Lehr- und Lernbuch zu schreiben, das aufzeigen soll, welche bedeutsamen Beiträge des Beschaffungsmanagements zum Erfolgspotenzial der Unternehmung möglich sind. Der nun vorliegende Text ist aus meiner Vorlesung „Strategisches Beschaffungsmanagement“ im Hauptstudium der Hochschule Anhalt (FH) und der Fachhochschule Süd-Karelien in Lappeenranta hervorgegangen und gliedert sich nach amerikanischem Vorbild in 18 abgeschlossene aber dennoch inhaltlich zusammenhängende Lerneinheiten, die jeweils etwa dem Umfang einer zweistündigen Vorlesung entsprechen. Zwei größere Fallübungen dienen dazu, den Lernerfolg in der problemorientierten Anwendung zu überprüfen. Durch die Bearbeitung der Fälle in Gruppen soll nicht zuletzt die Fähigkeit zur Arbeit im Team, die heute eine wesentliche Anforderung an Beschaffungsmanager darstellt, gefördert werden.

Das Buch richtet sich in erster Linie an Studentinnen und Studenten der Fachhochschulen, Universitäten und Berufsakademien, die im Beschaffungsmanagement eine vielversprechende Berufsperspektive erkannt haben. Es wird aber auch all jenen Studierenden eine Hilfe sein, die im späteren Berufsalltag als Produktionsmanager, Controller, Konstrukteur und vor allem als Verkäufer mit dem Einkauf zusammenarbeiten werden.

Die Entwicklungen der letzten Jahre und die zunehmende Erfolgsorientierung der Unternehmungen haben das Tätigkeitsfeld des Einkäufers grundlegend gewandelt und zu neuen beruflichen Anforderungen geführt. Hierdurch ist ein großer Weiterbildungsbedarf gerade hinsichtlich strategischer Fragestellungen entstanden. Die vorliegende Schrift wurde deshalb in besonderem Maße für Führungskräfte und Führungsnachwuchskräfte des Einkaufs konzipiert, welche die Herausforderungen der modernen Wirtschaftsgesellschaft annehmen und sich dazu in die strategischen Handlungsfelder des Beschaffungsmanagements einarbeiten möchten.

Hilfreich waren dazu Gedanken, die aus der Zusammenarbeit mit Unternehmen verschiedener Branchen, vor allem im Arbeitskreis Sachsen-Anhalt des Bundesverbands Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik BME e.V., entstanden sind. Wichtig für die Ausführung des Buches waren jedoch vor allem eigene Berufserfahrungen in der Maschinenbauindustrie. An dieser Stelle sei deshalb ausdrücklich meinen früheren Kolleginnen und Kollegen für die lehrreiche Zeit gedankt. Stellvertretend möchte ich Herrn Klaus Börner nennen, der mir eindrucksvolle Einblicke in seinen reichen fachlichen und menschlichen Erfahrungsschatz eröffnete.

Mein besonderer Dank gilt Herrn Dipl.-Kfm. Wolfgang Rückels für seine stete Diskussionsbereitschaft und für seine kritischen Anmerkungen zu einem ersten Entwurf dieses Buches. Dank schulde ich auch Frau Anja Schubert für die mühevoll durchgeführte Durchsicht des Manuskripts.

Danksagen möchte ich nicht zuletzt meiner Frau Birgit und meinen Töchtern Friederike und Rebekka. Sie gewährten mir voller Verständnis einen arbeitsreichen Sommer 1998, ohne den das nun vorliegende Buch nicht entstanden wäre. Ihnen ist es deshalb in tiefer Zuneigung gewidmet.

Bernburg und Weinheim
im Januar 1999

Rudolf O. Large

Strategisches Beschaffungsmanagement
Eine praxisorientierte Einführung Mit Fallstudien
Large, R.O.
2013, XIV, 369 S. 22 Abb., Softcover
ISBN: 978-3-8349-4183-1