

Vorwort

Die Besonderheiten der Dienstleistungsbeschaffung wurden in der Forschung wiederholt aufgegriffen. Doch während sich in der Marketingforschung das Dienstleistungsmanagement als eigenständige Disziplin etabliert hat, spielt dieser Bereich im Beschaffungsmanagement immer noch eine untergeordnete Rolle. Auch die zunehmende Bedeutung von Komplettlösungen als Kombination von Gütern und Dienstleistungen ist auf Marketingseite bereits umfassend untersucht. Die Fragen, denen sich Anbieter solcher Lösungen, insbesondere ihren Lieferanten gegenüber, konfrontiert sehen, sind dagegen oft noch kaum beantwortet. Als ergebnis- und leistungsorientiertes Konzept für komplexe Leistungsbündel stellt Performance-based Contracting umso größere Herausforderungen an dessen Anbieter, doch die Frage nach Einbindung der Lieferanten hierin blieb bisher unbeantwortet. Diese Arbeit adressiert genau diesen Aspekt und entwickelt aus vorhandenen wissenschaftlichen Erkenntnissen sowie empirischen Fallstudien ein Modell für PBC-Anbieter-Lieferanten-Beziehungen, das mit Empfehlungen zur Gestaltung der Beziehungen ergänzt wird.

Diese Dissertation entstand während meiner Tätigkeit als wissenschaftlicher Mitarbeiter am Lehrstuhl für Materialwirtschaft und Distribution an der Universität der Bundeswehr München. Mein besonderer Dank gilt daher zunächst meinem akademischen Lehrer und Betreuer dieser Arbeit, Herrn Prof. Dr. Michael Eßig, der mir nicht nur die Möglichkeit zur Dissertation eingeräumt, sondern mich über den gesamten Bearbeitungszeitraum hin fachlich wie persönlich umfassend unterstützt hat. Sein hoher inhaltlicher Anspruch und seine gleichzeitig tief menschliche Art haben eine ebenso freie wie zielorientierte Arbeitsweise ermöglicht und mich so nicht nur fachlich, sondern auch persönlich weiterentwickelt.

Darüber hinaus gilt mein Dank Frau Prof. Dr. Sandra Praxmarer, die sich freundlicherweise bereiterklärt hat, das Zweitgutachten dieser Arbeit zu übernehmen. Ihre Forschung im Feld industrieller Geschäftsbeziehungen im Marketingkontext überschneidet sich wesentlich mit dem thematischen Rahmen dieser Abhandlung.

Mein Dank richtet sich zudem an die Herren Professoren Dr. Sebastian Kummer von der Wirtschaftsuniversität Wien und Wolfgang Stölzle von der Hochschule St. Gallen, die mich im Rahmen der gemeinsamen Doktorandenseminare mit kritischen und ebenso konstruktiven Hinweisen unterstützt haben.

Die Kombination konzeptioneller Aspekte mit empirischen Inhalten dieser Arbeit wäre nicht möglich gewesen ohne die Interviewpartner, die sich neben dem Tagesgeschäft Zeit für die Gespräche genommen haben. Hierfür gilt mein spezieller Dank.

Auch den Kolleginnen und Kollegen vom Lehrstuhl für Materialwirtschaft & Distribution, allen voran „PBC-Guru“ Dr. Andreas Glas, möchte ich für fachliche Anregungen

danken, ebenso wie für gemeinsame Aktivitäten außerhalb der wissenschaftlichen Tätigkeit.

Für die Möglichkeit und nötige Freiheit, mich dem Dissertationsprojekt vollumfänglich widmen zu können, gilt mein Dank den zahlreichen Förderern bei der Accenture GmbH, allen voran Herrn Kai Nowosel für seine umfassende Unterstützung, weiterhin Herrn Ralf Mägerle, Herrn Daniel Vollath und Herrn Dr. Bernd Zwanck.

Besonderer Dank geht außerdem an Herrn Dr. Bertram Schulin, weiterhin an Frau Angela Braun und Herrn Johannes Hütig für die Unterstützung im Rahmen der notwendigen Korrekturlesearbeiten.

Danken möchte ich ebenfalls meinen Freunden, die mich durch Höhen und Tiefen des Bearbeitungszeitraums hindurch unterstützt haben. Hervorheben möchte ich die Herren Florian Eineder und Jürgen Steinheber für ihre große Hilfsbereitschaft in persönlich schweren Zeiten sowie Robert Frank, Andreas Frisch und Michael Zerle für ihre langjährige, bedingungslose Freundschaft.

Der größte Dank richtet sich jedoch an meine Familie, speziell an meine Mutter Ulrike, meinen Vater Karl sowie meinen Bruder Andreas. Ihre lebenslang liebevolle Begleitung und Unterstützung machen mich zutiefst dankbar, sind aber gleichzeitig Antrieb und Bestätigung. Daher widme ich ihnen (Euch ☺) diese Arbeit.

München, im Juni 2014

Florian Caspar Kleemann

Supplier Relationship Management im
Performance-based Contracting
Anbieter-Lieferanten-Beziehungen in komplexen
Leistungsbündeln
Kleemann, F.C.
2014, XXII, 391 S. 36 Abb., Softcover
ISBN: 978-3-658-07138-7