
Vorwort zur zweiten Auflage

Wissenschaft trifft Praxis, ein Leitfaden und Ratgeber für den modernen Einkäufer (Der Einkauf als Dienstleister, Strategiemotor und antreibendes Zahnrad im Operations-Getriebe)

Zwei Jahre sind nun seit dem Erscheinen der ersten Auflage vergangen, und da nichts beständiger ist als der Wandel, hat sich auch das Umfeld der Beschaffung weiter verändert. Der Preisverfall des Erdöls oder der aktuelle Währungseinbruch des Rubels sind nur zwei Beispiele. Ganz andere Ursachen führten mittlerweile dazu, dass das einst so wichtige Beschaffungsland China, mittelfristig eine deutlich kleinere Rolle für den globalen Beschaffer spielen wird, andere asiatische Staaten dagegen umso mehr. Denn in Südostasien entsteht gerade ein neuer Wirtschaftsstandort mit großem Potential. Die Staatengemeinschaft ASEAN mit in Summe mehr und deutlich jüngeren Einwohnern wie die gesamte EU, entwickeln sich in einer Wirtschaftszone praktisch ohne Zölle blendend. Federführend sind hier Indonesien und Thailand zu nennen, die Philippinen, Malaysia, Vietnam, Myanmar, Brunei, Singapur, Laos aber auch Kambodscha verstärken die Gemeinschaft.

Ferner verfolgt die Überarbeitung der ersten Auflage das Ziel, den Entwicklungen im Bereich der Informationstechnologien der letzten Jahre gerecht zu werden. Denn die Digitalisierung von Geschäftsprozessen ist zu einem immer wichtigeren Treiber moderner Unternehmensorganisation geworden. Insbesondere im Bereich der Beschaffung, wo intensive Vernetzung und die Zusammenarbeit über Abteilungs- und Unternehmensgrenzen hinweg erforderlich sind, können innovative Transaktionsformen zur Abwicklung von elektronischen Geschäftsprozessen enorme Potenziale bieten. Daher widmet sich ein neu ergänztes Kapitel dem Thema E-Procurement.

Aber auch die Autoren haben sich weiterentwickelt. So sind Marco Rücker und Ulrich Weigel mittlerweile nebenberuflich als Berater, Coaches und Dozenten rund um die Beschaffung tätig und erweitern so ihren Erfahrungsschatz quer durch viele Branchen weit über den bisherigen Tellerrand hinaus. Daraus resultierend werden in dieser zweiten Auflage die Themen Führung (auch Lieferanten müssen geführt werden) und der richtige Umgang mit Monopolisten ausführlicher behandelt.

Mit freundlicher Unterstützung trugen die Firmen Bisnode und Pool4Tool zu dem Gelingen dieses Buches bei.

Eschenburg, Biebertal im Januar 2015

Ulrich Weigel
und Marco Rücker

Vorwort zur ersten Auflage

Wissenschaft trifft Praxis, ein Leitfaden und Ratgeber für den modernen Einkäufer (Der Einkauf als Dienstleister, Strategiemotor und antreibendes Zahnrad im Operations-Getriebe)

Zahlreiche Fachartikel und Fachbücher beschäftigen sich mit Themen rund um die Beschaffung, aber nur wenige werden von Autoren verfasst, die selbst nennenswert an der Beschaffungsfront Erfahrung gesammelt oder gar Verantwortung getragen haben. Und gerade deshalb will dies kein nur in grauer Theorie erdachtes, praxisfremdes Buch sein, das womöglich doch nur im Regal verstaubt. Vielmehr haben wir es uns zum Ziel gesetzt, ein über 180 Seiten starkes, gelegentlich humorvolles und weitestgehend kurzweilig gestaltetes Werk zu schreiben, das sowohl Berufseinsteigern als auch erfahrenen Einkaufsexperten als nützliches Werkzeug für den beruflichen Alltag dienen soll.

Wissenschaftliches Grundlagenwissen wird mit in der Praxis erprobten Einkaufstechniken und Ratschlägen vom Profi mit seinem breiten Erfahrungsschatz aus verantwortungsvollen Positionen quer durch fünf verschiedene Industrien gepaart. Durch die in 25 Jahren entwickelten Methoden und deren Evolutionen wird der Leser in die Lage versetzt, unterschiedlichste Einkaufspraktiken unkompliziert und gewinnbringend auch international nutzen zu können, beispielsweise durch einfache Methoden, um den Wert von Artikeln ohne Kenntnis der Kalkulation des Lieferanten zu ermitteln. Folgende Fragestellungen werden beantwortet: Wie managt man branchengerecht heterogene Lieferantenstrukturen und wie begegnet man Partnern aus unterschiedlichsten Kulturen? Wie meistert man Beschaffungskrisen und minimiert diese proaktiv? Wie führt man Mitarbeiter auch über große Distanzen und wie steigert man das Standing der Beschaffung intern und extern?

Dies sind nur einige Beispiele, die in diesem Werk theoretisch und praktisch behandelt werden.

Marco Rücker liefert dazu die aktuellen wissenschaftlichen Grundlagen und Ulrich Weigel steuert seinen Erfahrungsschatz bei. Unzählige Einkaufsverhandlungen und Lieferantenentwicklungen in den USA, West-, Süd- und Osteuropa, Vietnam, Malaysia und Indien, vor allem jedoch China, Japan und Korea haben dafür die Basis geschaffen und ermöglichen das Einschätzen der unterschiedlichen Kulturen und der daraus resultierenden unterschiedlichen Verhaltensweisen. Neben den allgemeinen Einkaufsgrundlagen werden

besonders die Themenkomplexe Global Sourcing (Schwerpunkt Asien), Lieferantenmanagement und Einkaufsverhandlung intensiv erörtert. Die einzelnen Kapitel werden jeweils mit zahlreichen Praxisbeispielen abgerundet und dienen somit als Ratgeber und Leitfaden sowohl für berufserfahrene Fach- und Führungskräfte aus dem Umfeld der Beschaffung als auch für am Anfang ihrer Karriere stehende Einkäufer, die sich mehr und mehr von der operativen Aufgabe hin zur strategischen Beschaffung mit Führungsaufgaben entwickeln wollen.

Dieses Buch eignet sich darüber hinaus auch hervorragend als Lehrstoff für Studierende aus den Bereichen Einkauf, Logistik und Supply Chain Management. Denn dem Einkäufer, der entlang der Supply Chain die Qualität verbessern, Risiken minimieren und dabei Beschaffungskosten nachhaltig und messbar senken kann, winkt zunehmend ein steiler Aufstieg auf der Karriereleiter.

Großer Dank für ihre Unterstützung gilt der Leica Camera AG, wo beide Autoren derzeit beschäftigt sind. Ulrich Weigel als Vice Chief Operating Officer und Bereichsleiter Einkauf und Marco Rücker als Wirtschaftsingenieur im strategischen Einkauf verantwortlich u. a. für Prozessentwicklung in der Supply Chain, Risikomanagement und Strategieentwicklung. Mit freundlicher Unterstützung trug auch die D&B Deutschland GmbH zu dem Gelingen dieses Buches bei.

Besonders danken möchten die Autoren auch ihren Kolleginnen und Kollegen Frau Carolin Knebel, Herrn Wolfgang Schermuly, Herrn Frank Kraft und Herrn Jan Meyer und dem Fotografen Michael Agel, aber auch Herrn Professor Sebastian Heilmann von der Universität Trier, Herrn Jochen Bruns von der NEXUS21 GmbH und Herrn Peter Hermann von Firma Sell GmbH. Die interkulturellen Experten Frau Dr. Kim Nam Hui und Herr Shuzo Matsushita haben besonders in den Asien betreffenden Abschnitten zur Optimierung und Komplettierung des Buches beigetragen.

Und nicht zu vergessen StudiumPlus, eine Initiative der Technischen Hochschule Mittelhessen, durch die Marco Rücker die Gelegenheit hatte, im Rahmen seines Studiums des Wirtschaftsingenieurwesens verschiedene Einkaufsthemen sowohl wissenschaftlich als auch praktisch zu bearbeiten und weiter zu entwickeln.

Last, but not least gilt der Dank ihren Frauen Maria Troussas und Tanja Weigel und ihren Freunden, die ihnen in den letzten 15 Monaten mit Rat und Tat zur Seite standen und sie u. a. mit viel Verständnis und Geduld unterstützt haben.

Eschenburg, Braunfels im Februar 2013

Ulrich Weigel
und Marco Rücker

Praxisguide Strategischer Einkauf
Know-how, Tools und Techniken für den globalen
Beschafter

Ulrich Weigel, U.; Rücker, M.
2015, XIV, 227 S. 90 Abb., Softcover
ISBN: 978-3-658-08722-7