

Geleitwort

Die Diskussion um die strategische Bedeutung der Beschaffungsfunktion wird in der Betriebswirtschaftslehre bereits seit den 1980er Jahren geführt. Sie lässt sich empirisch durch den hohen Fremdbezugsanteil am Unternehmensumsatz belegen, der in der Regel in der Industrie bei weit über 50% liegt.

In der Folge hat sich die Beschaffung als betriebswirtschaftliche Teildisziplin stark entwickelt. Zwischenzeitlich werden – analog zur allgemeinen Strategieforschung – Strategieinhalte und Strategieprozess intensiv diskutiert. Inhaltlich stehen dabei insbes. Sourcing-Konzepte wie Global Sourcing, Single Sourcing, Modular Sourcing etc. im Vordergrund. Prozessual spielt die Diskussion der Beschaffung als Funktionalstrategie und ihre Verbindung mit den anderen Elementen der Unternehmensstrategie eine entscheidende Rolle.

Gerade die Ebene der Funktionalstrategie ist aber für den Einkauf häufig zu unkonkret. Die skizzierten Sourcing-Konzepte lassen sich in der Regel nicht für alle Beschaffungsobjekte einheitlich festlegen – so ist bspw. Global Sourcing für Produktionsmaterialien eines internationalen Konzerns durchaus sinnvoll, während gebäude- und damit ortsbezogene Reinigungsdienstleistungen sicherlich regional bezogen werden (müssen).

Damit ist klar, dass es die Beschaffungsstrategie nicht gibt – und wenn, dann nur auf sehr abstraktem Niveau. Unternehmen tragen dem Rechnung, indem sie häufig Warengruppen als Zusammenfassung homogener Beschaffungsobjekte bilden. Diese Warengruppen sind jedoch meist eine rein organisatorische bzw. institutionelle Einrichtung. Ihre Nutzung als Instrument im Strategieprozess und inhaltlich für die Formulierung von Sourcing-Strategien ist wissenschaftlich noch kaum untersucht. Vorliegende Arbeit nimmt sich dieses Themas an und gehört zu den ersten, welche Warengruppen als Strategieebene systematisch konzipiert.

Wesentlicher Bestandteil der Arbeit ist eine empirische Untersuchung, die im Rahmen eines internationalen Forschungsverbundes (International Purchasing Survey-Gruppe / IPS) erhoben und ausgewertet wurde. Daher sind die Aussagen nicht nur theoretisch-deduktiv, sondern auch empirisch-induktiv fundiert hergeleitet. Der Verfasser hat nicht nur einen Beitrag zur Schließung einer Forschungslücke geleistet, sondern konnte auch konkrete Gestaltungsempfehlungen ableiten. Für die Wissenschaft wie auch für die Unternehmenspraxis ergeben sich wertvolle Einsichten – ich wünsche der Arbeit daher eine weite Verbreitung!

Vorwort

Die Segmentierung des Einkaufsvolumens nach Waren- bzw. Materialgruppen weist einen weiten Verbreitungsgrad in Unternehmen auf und hat sich als Organisationsform des industriellen Einkaufs bewährt. Vor diesem Hintergrund ist es umso erstaunlicher, dass sich bisher weder die Einkaufspraxis noch die betriebswirtschaftliche Forschung intensiv mit der strategischen Perspektive des Themas beschäftigt haben. Mit dem Ziel diese Lücke zu schließen, erfolgt im Rahmen dieser Arbeit die Weiterentwicklung des Supply Managements zu einer warengruppenorientierten Gestaltungs- und Steuerungskonzeption des industriellen Einkaufs.

Die Arbeit ist während meiner dreijährigen Tätigkeit als wissenschaftlicher Mitarbeiter am Lehrstuhl für Materialwirtschaft und Distribution (MuD) der Universität der Bundeswehr München entstanden. Sie spricht Vertreter aus Forschung und Unternehmenspraxis an, welche sich für eine fundierte theoriegeleitete und empirische Analyse des Warengruppen- bzw. Materialgruppenmanagements im industriellen Einkauf interessieren. Die Erstellung der Dissertation wurde von verschiedenen Personen ermöglicht, begleitet und maßgeblich geprägt, denen ich auf diesem Wege danken möchte.

An erster Stelle danke ich herzlich meinem akademischen Mentor und Doktorvater Professor Dr. Michael Eßig, der mich während des gesamten Dissertationsprozesses umfassend betreut und unterstützt hat. Ebenfalls gilt der Dank meinem Korreferenten Professor Dr. Thomas Hartung, der insbesondere durch das Einbringen seiner Methodikvorschläge wertvolle Hinweise für das Gelingen dieser Arbeit geleistet hat. Dank gebührt ebenfalls Herrn Professor Dr. Wolfgang Stölzle von der Universität St. Gallen und Herrn Professor Dr. Sebastian Kummer von der Wirtschaftsuniversität Wien für die konstruktiven Anregungen im Rahmen unserer zahlreichen Doktorandenseminare.

Auch den Kolleginnen und Kollegen des MuD-Lehrstuhls möchte ich für fachliche Anregungen und tiefgehende Diskussionen herzlich danken, ebenso wie für gemeinsame Erlebnisse außerhalb der Wissenschafts- und Projektstätigkeit. Dank gebührt ebenfalls den zahlreichen Unternehmenspraktikern, die als Interview- oder Studienteilnehmer die empirische Untersuchung dieser Arbeit erst ermöglicht haben. Besonders hervorzuheben ist in diesem Zusammenhang Herr Rainer Breidenbach, der durch seinen intensiven persönlichen Einsatz wertvolle Kontakte zu hochkarätigen Studienpartnern herstellen konnte.

Ein großer Dank gilt ebenfalls Frau Stephanie Breidenbach, die mich als Wegbegleiterin in wichtigen Phasen meines Forschungsvorhabens, nicht nur bei der detaillierten Durchsicht der Arbeit, sondern v.a. als unermüdliche Motivatorin unterstützt hat. Abschließend möchte ich meinen Eltern, Markus und Ewa Grajczyk, den größten Dank für die immer vorhandene Unterstützung, Förderung und Bekräftigung in allen meinen Lebensentscheidungen aussprechen.

München, Juli 2015

Karl J. Grajczyk

Category Supply Management

Entwicklung einer Konzeption für die

warengruppenorientierte industrielle Beschaffung

Grajczyk, K.J.

2016, XXI, 392 S. 43 Abb., Softcover

ISBN: 978-3-658-11417-6