

Geleitwort

Im Mittelpunkt der vorliegenden Untersuchung von Philipp Johannes Nolte steht die Frage, welchen Einfluss die Verlässlichkeit von Lieferanten für Anbieterauswahl- und Auftragsvergabeentscheidungen spielt. Die Arbeit hat sich damit einer aus Sicht der Betriebswirtschaftslehre, der Marketing-Theorie und insbesondere auch der Unternehmenspraxis extrem relevanten – wissenschaftlich jedoch bislang leider wenig durchdrungenen – Thematik angenommen.

Der Autor vereint die theoretische Perspektive auf Anbieterverlässlichkeit mit der empirischen Erforschung der Unternehmenspraxis. So erfolgt im Theorieteil einerseits eine umfassende konzeptionelle Diskussion des Kriteriums Verlässlichkeit im Kontext organisationaler Beschaffungsentscheidungen, andererseits findet eine Übertragung bisheriger, eher allgemeiner und fragmentierter Ansätze und Aussagengerüste zur Bedeutung der Einhaltung von Versprechen auf den Business-to-Business-Kontext statt. Die Rolle des Kriteriums Verlässlichkeit wird hierbei systematisch vor dem Hintergrund von Rahmenfaktoren und Handlungsfeldern der betrieblichen Beschaffung, den Aufgaben der Lieferantenanalyse und -auswahl sowie den grundlegenden Konzepten des organisationalen Beschaffungsverhaltens diskutiert. Den Kern der Arbeit bildet eine sehr umfangreiche empirisch fundierte Überprüfung der Rolle von Verlässlichkeit als Kriterium für organisationale Beschaffungsentscheidungen, insbesondere hinsichtlich der Signale für Verlässlichkeit, die Anbieter aussenden.

Eine Reihe innovativer Aspekte zeichnet die Arbeit von Philipp Johannes Nolte aus:

- Der konzeptionellen Diskussion liegt ein multidisziplinärer Ansatz zugrunde. Hierbei werden unterschiedliche Themenfelder der Betriebswirtschaftslehre wie Strategisches Management, Business-to-Business-Marketing in vielfältigen Facetten wie z.B. der des Relationship Management und der des Beschaffungsmanagement mit juristischen und informationswissenschaftlichen Fragestellungen sowie grundlegenden ökonomischen Konzeptionen wie der Neuen Institutionenökonomie zusammengeführt.
- Es handelt sich um die erstmalige breit angelegte empirische Untersuchung des Themenbereichs Anbieterverlässlichkeit. Für eine möglichst umfassende Beleuchtung der untersuchten Thematik kam ein mehrstufiger Methodenmix aus quantitativen und qualitativen Methoden zur Anwendung.
- Im Zuge der quantitativen Untersuchung gelang es dem Verfasser, eine für den B-to-B-Bereich außergewöhnlich große Stichprobe ($n=1102$) zu generieren, welche auch Auswertungen für einzelne Gütertypen sowie unterschiedliche Typen beschaffungsbedingter Personen zuließ.
- Die in der Arbeit generierten Erkenntnisse gehen gemessen an ihrem Umfang, der Tiefe und dem Detaillierungsgrad weit über die bisherigen Erkenntnisse zum Forschungsgegenstand Verlässlichkeit in der organisationalen Beschaffung hinaus.

- Aufbauend auf den empirisch gewonnenen Erkenntnissen konnte eine anwendungsnahe Generierung von Handlungsempfehlungen für ein Management von Verlässlichkeit erfolgen.

Alles in allem leistet Philipp Johannes Nolte eine umfassende, stringente und fundierte Darlegung des Themas Anbieterverlässlichkeit – Und das in einer Zeit, in der hinter dem Einhalten von Versprechen manches Fragezeichen steht. Der Verfasser hat sich damit einer hoch innovativen und überaus praxisrelevanten Problemstellung angenommen. Er liefert eine Fülle von spannenden Erkenntnissen und gedanklichen Anregungen für die Wissenschaft und die Unternehmenspraxis. Die Vorgehensweise der Arbeit, ihre logischen und auch kreativen Gedankengänge sowie die fundierten Ergebnisse stellen eine Basis für weitere Analysen dar und versprechen eine lohnenswerte Lektüre sowohl für den wissenschaftlich interessierten Leser als auch für alle Entscheidungsträger im Kontext von Absatz- und Beschaffungsfragen.

Düsseldorf, im Dezember 2015

Univ.-Prof. Dr. Bernd Günter

Verlässlichkeit als Beschaffungskriterium

Signale für die Einhaltung von Anbieterversprechen im
Business-to-Business-Bereich

Nolte, P.J.

2016, XXVI, 513 S. 95 Abb., 4 Abb. in Farbe., Softcover

ISBN: 978-3-658-13152-4