

Vorwort

Die vorliegende Arbeit entstand im Rahmen meiner Tätigkeit für einen internationalen Großkonzern, in deren Verlauf ich mich in verschiedenen Ländern und Kulturräumen sowohl auf der Vertriebs- als auch auf der Einkaufsseite, jedoch stets mit der Schnittstelle zu unseren externen Partnern auseinandersetzen durfte. Die Frage, was für meinen Gegenüber von Bedeutung ist und in welchen Punkten unsere gemeinsame Einschätzung voneinander abweicht, beschäftigte mich von Beginn an. Die Vielzahl an Bewertungstools im eigenen Unternehmen wie in der Literatur konnten die Vielschichtigkeit einer gewachsenen Beziehung zwischen Kunden und Lieferanten aus meiner und der Sicht vieler Wegbegleiter nicht zufriedenstellend abbilden und motivierte mich zu einer tieferen Auseinandersetzung mit dieser Problemstellung.

Trotz der persönlichen Faszination für die Fragestellung sowie der hohen Praxisrelevanz hängt das Gelingen einer solchen Arbeit von einer Vielzahl an Personen ab, denen ich an dieser Stelle herzlich danken möchte.

Mein besonderer Dank gebührt Herrn Prof. Dr. Martin Müller, der nicht nur die Betreuung meiner Arbeit übernahm, sondern sich für diese praxisnahe Themenstellung begeistern ließ und mit persönlichem Engagement ein höchst förderliches und freundliches Arbeitsumfeld schuf. Mit seinen fachlichen sowie methodischen Hinweisen trug er maßgeblich zur Gestaltung und zum Abschluss dieser Dissertation bei. Ferner danke ich Herrn Prof. Dr. Leo Brecht für die bereitwillige Übernahme des Zweitgutachtens sowie seine zielführenden Anregungen im Vorfeld der Abgabe.

Ein besonderer Dank gilt ebenfalls Herrn Dr. Norbert Neumann, welcher unermüdlich neue Ideen und Konzepte im Unternehmen fördert und die vorliegende Arbeit mit ihren umfassenden Untersuchungen erst ermöglicht hat. Er stand mir jederzeit als Mentor mit kritischen Fragen, wertvollen Hinweisen sowie seiner persönlichen Unterstützung zur Seite.

Weiterhin möchte ich mich sehr herzlich bei meinen Mitstreitern am Institut für Nachhaltige Unternehmensführung der Universität Ulm bedanken. Die vielen gemeinsamen methodischen wie inhaltlichen Diskussionen sowie gegenseitige Motivation hatten großen Anteil am Gelingen der Arbeit.

Schließlich gilt mein Dank meinen Mit-Doktoranden im Unternehmen. In unzähligen Kolloquien, Arbeitskreisen und Treffen haben wir uns gegenseitig unterstützt, aufgebaut, angetrieben und Freundschaften geschlossen. Ihr habt diese gemeinsame Zeit unvergesslich gemacht.

Zu guter Letzt möchte ich im Privaten Danke sagen. Meinen Eltern danke ich von ganzem Herzen für ihre unermüdliche Förderung und ihren Glauben an mich, welche mich während meines Studiums und meiner Berufstätigkeit stets begleiteten und diese Dissertation ermöglicht haben. Es ist wirklich etwas Besonderes, solche Eltern haben zu dürfen.

Mein allergrößter Dank gilt schließlich meiner Partnerin Kerstin Schabel. Sie hat mich in den letzten Jahren unvorstellbar liebevoll unterstützt. Ohne ihr Verständnis, ihr Einfühlungsvermögen, ihre Geduld sowie ihre unermüdliche Energie wäre die Fertigstellung dieser Arbeit nicht möglich gewesen.

Ludwigsburg im Juli 2016

Christoph Heinecke

Optimierung erfolgskritischer Lieferantenstrukturen auf
Basis beziehungswertorientierter Sourcing-Strategien
Heinecke, C.

2018, XV, 202 S. 44 Abb., 7 Abb. in Farbe., Softcover
ISBN: 978-3-658-19673-8