

Vorlesung Strategisches Beschaffungsmanagement WT 2010

Zielgruppe:

Die Vorlesung richtet sich an Studierende des 8. Trimesters Master WOW, die das Vertiefungsfeld „Management marktorientierter Wertschöpfungsketten“ gewählt haben.

Organisation:

Zeit: Dienstag, 15:00-16:30 Uhr, Ort: 33/1301, Beginn: 12.01.10

Dozent: Prof. Dr. Michael Eßig

Eine Anmeldung ist nicht erforderlich.

Prüfung:

Die Inhalte der Veranstaltung sind prüfungsrelevant für die Master-Modulprüfung MMW-I: Pflichtmodul I „Strategisches Management von Wertschöpfungsketten“ (MMW-I: Pflichtmodul I)

Lernmaterialien und Inhalte:

Zur Vorlesung wird ein Skriptum angeboten. Es ist aktualisiert ab voraussichtlich 11.01.10 auf der Lehrstuhl-Homepage zum Download bzw. im Lehrstuhlsekretariat als Kopiervorlage erhältlich. Das Skript ersetzt keinesfalls den Besuch der Lehrveranstaltung und/oder das eigene Literaturstudium! Zu jedem Abschnitt werden weiterführende Literaturhinweise gegeben, die in der folgenden Gliederung aufgeführt werden - diese Literaturhinweise sind keineswegs erschöpfend und sollen lediglich den Einstieg in die Thematik erleichtern.

Weitere Informationen zur Einbindung der Veranstaltung in das Lehrkonzept der Professur erhalten Sie im *M&D* Studienführer.

Gliederung der Veranstaltung:

- Kapitelspezifische
Literaturhinweise
(siehe auch Gesamtliste)
1. Grundlagen
 - 1.1 Aufbau des Gesamtcurriculums
 - 1.1 Beschaffung und Beschaffungsmanagement:
Begriffe und Einordnung

Arnold (1997), S. 1-12 und 21-41
Burt/Dobler/Starling (2003), S. 5-10,
22-34
Koppelman (2004), 1-38, 45-81
Large (2006), 1. Kapitel
sowie Baumgarten/Darkow (2002), S.
383-386
Grochla (1977), S. 181-191
Homburg/Werner (1997), S. 979-1005
Kaufmann (2002), S. 5-13
Kaufmann (2001), S. 17-44
Koppelman (1995), Sp. 211-215
Morlacci/Lamming/Wynstra (2001),
S. 985-987
 - 1.2 Bedeutung der Beschaffung
für den Unternehmenserfolg

Arnold (1997), S. 12-20
Burt/Dobler/Starling (2003), S. 15, 46 f.
Koppelman (2004), S. 6-8
 2. Beschaffungsprozeß und Beschaffungskonzeption:
Ein Überblick

Arnold (1997), S. 56-72
Koppelman (2004), S. 35-45, 83-85,
103-122
Large (2006), 4. und 13. Lerneinheit
sowie
Arnold (1999), S. 774-779
Becker (2006), S. 3-5,
Koppelman/Glantschnig (1994),
S. 2-6
 3. Strategisches Beschaffungsmanagement
 - 3.1 Prozeß der Strategieformulierung
 - 3.1.1 SWOT-Analyse

Arnold (1997), S. 42-56
Koppelman (2004), S. 85-103,
140-152
sowie Arnold/Eßig/Kemper (2001),
S. 110-113
Conradin (2001), S. 34-54
 - 3.1.2 Strategieformulierung:
Sourcing-Konzepte

Arnold (1997), S. 93-126
Koppelman (2004), S.123-132
sowie Arnold/Eßig (2000), S. 122-128
 - 3.1.3 Beschaffungsportfolios

Arnold (1997), S. 85-93
sowie Fröhling/Nonnenmacher (2002),
S. 603-611
Kraljic (1988), S. 479-493
Wildemann (2002), S. 548-549

- 3.2 Externe Strategieorientierung:
Supplier Relationship Management
Large (2006), 3. Kapitel sowie
Eßig (2001), S. 21-25
Kapoor/Gupta (1997), S. 21-31
Stölzle (2000), S. 2-18
- 3.3 Interne Strategieorientierung:
Plattformkonzepte
Dudenhöffer (2001), S. 396-400
Ley/Hofer (1999), S. 56-60
Robertson/Ulrich (1999), S. 75-85
Volz (1999), S. 343-349
- 4. Beschaffungsorganisation
 - 4.1 Grundkonzepte der Beschaffungsorganisation
Arnold (1997), S. 200-212
 - 4.2 Beschaffungsk Kooperationen
Eßig (2000), S. 13-20
Eßig (2002), S. 265-279
 - 4.3 Compliance in der Beschaffung
Vetter (2009), S. 33-49
Fiege (2006), S.8f.
- 5. Spezialprobleme des Public Procurement
Arnold/Eßig (2002), S. 31-37
Berger/Jungclaus (2002), S. 13-27

Literaturhinweise:

	Verfügbarkeit
<i>Lehrbücher</i>	
• Arnold, U. (1997), Beschaffungsmanagement, 2. Aufl., Stuttgart 1997.	K
• Burt, D. N./Dobler, D. W./Starling, S. L. (2003), World Class Supply Management, 7. Aufl., Boston, New York u.a. 2003.	Signatur W-BWL 275/ YH6038
• Koppelman, U. (2004), Beschaffungsmarketing, 4. Aufl., Berlin et al. 2004	W-LB2471
• Large, R. (2009), Strategisches Beschaffungsmanagement, 4. Aufl., Wiesbaden 2009.	Volltext via Infoguide UniBib
• Leenders, M. R./Fearon, H. E./Flynn, A. E./ Johnson, P. F. (2006), Purchasing and Supply Management, 13. Aufl., Boston et al. 2006	Signatur Mag/YM3373 (HBD Eßig)
<i>Ergänzende Bücher</i>	
• Becker, J. (2009), Marketing-Konzeption: Grundlagen des strategischen und operativen Marketing-Managements, 9. Aufl., München 2006, S. 3-5	K W-L400/ YM2566 (8. Aufl.2006)
• Fiege, S. (2006), Risikomanagement- und Überwachungssystem nach KonTraG, Prozess, Instrumente, Träger, Dissertationsschrift, Wiesbaden 2006.	Infoguide Volltext
• Grochla, E./Schönbohm, P. (1980), Beschaffung in der Unternehmung: Einführung in eine umfassende Beschaffungslehre, Stuttgart 1980.	Signatur W-BWL275/ J6603
• Hammann, P./Lohrberg, W. (1986), Beschaffungsmarketing: Eine Einführung, Stuttgart 1986.	Signatur YH5835
• Kaufmann, L. (2001), Internationales Beschaffungsmanagement: Gestaltung strategischer Gesamtsysteme und Management einzelner Transaktionen, Wiesbaden 2001.	Signatur YJ5733
<i>Beiträge in Zeitschriften oder Sammelwerken</i>	
• Arnold, U. (1999), Beschaffungsmarketing des Handels, in: Beisheim, O. (Hrsg.), Distribution im Aufbruch: Bestandsaufnahme und Perspektiven, Wiesbaden 1999, S. 769-785	K Signatur W-VWL470/ YE5643
• Arnold, U./Eßig, M. (2000), Sourcing-Konzepte als Grundelemente der Beschaffungsstrategie, in: Wirtschaftswissenschaftliches Studium (WiSt), Jg. 29 (2000), Nr. 3, S. 122-128.	K Signatur W/Z924-29
• Arnold, U./Eßig, M. (2002), Ökonomische Anforderungen an die e-Vergabe, in: Bundesverband Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik e.V./Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (Hrsg.), E-Vergabe: Grundlagen der elektronischen Vergabe, Frankfurt/Main-Berlin 2002, S. 31-37.	K

- Arnold, U./Eßig, M./Kemper, H. G. (2001), Technologische Entwicklungen im mobilen Internet und ihre Rückwirkungen auf die Unternehmensstrategie, in: Nicolai, Alexander T./Petersmann, Thomas (Hrsg.), Strategien im M-Commerce: Grundlagen, Management, Geschäftsmodelle, Stuttgart 2001, S. 101-128. K
Signatur W-
VWL130/YH6222
- Baumgarten, H./Darkow, I. L. (2002), Versorgungsmanagement: Integration von Beschaffung und Logistik, in: Hahn, D./Kaufmann, L. (Hrsg.), Handbuch Industrielles Beschaffungsmanagement, 2. Aufl., Wiesbaden 2002, S. 381-399. K
Signatur
W-BWL275/
YJ5737
- Berger, M./Jungclaus, M. (2002), Rechtliche Rahmenbedingungen der e-Vergabe, in: Bundesverband Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik e.V./Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (Hrsg.), E-Vergabe: Grundlagen der elektronischen Vergabe, Frankfurt/Main-Berlin 2002, S.13-30. K
- Conradin, M. (2001), Der bereichsübergreifende Ansatz in der strategischen Beschaffung, in: Boutellier, R./Wehrli, H. P. (Hrsg.), Der Einkauf in der sich globalisierenden Wirtschaft, Aarau 2001, S. 33-55. K
Signatur
W-BWL275/
YJ6609
- Dudenhöffer, F. (2001), Konzentrationsprozesse in der Automobilindustrie: Stellgrößen für die Rest-Player, in: Zeitschrift für Betriebswirtschaft, Jg. 71 (2001), Nr. 4, S. 393-412. K
Signatur
W/Z144-71,1
- Eßig, M. (2000), Purchasing consortia as symbiotic relationships: developing the concept of "consortium sourcing", in: European Journal of Purchasing and Supply Management, Jg. 6 (2000), Nr. 1, S. 13-22. K
- Eßig, M. (2001), Lieferantenbeziehungen im Wandel: Eine Analyse von Kooperationsformen in der Beschaffung, in: Der Betriebswirt, Jg. 42 (2001), Nr. 4, S. 21-27. K
Signatur
W/Z4154-41/42
- Eßig, M. (2002), Cooperative Sourcing, in: Hahn, D./Kaufmann, L. (Hrsg.), Handbuch Industrielles Beschaffungsmanagement, 2. Aufl., Wiesbaden 2002, S. 263-280. K
Signatur
W-BWL275/
YJ5737
- Fröhling, O./Nonnenmacher, M. G. (2002), Purchasing Portfolio Analysis in the Future Market Environment, in: Hahn, D./Kaufmann, L. (Hrsg.), Handbuch Industrielles Beschaffungsmanagement, 2. Aufl., Wiesbaden 2002, S. 593-612. K
Signatur
W-BWL275/
YJ5737
- Grochla, E. (1977), Der Weg zu einer umfassenden betriebswirtschaftlichen Beschaffungslehre, in: Die Betriebswirtschaft, Jg. 37 (1977), Nr. 2, S. 181-191. K
Signatur
Mag/Z3296-
37x-1
- Homburg, C./Werner, H. (1997), Situative Determinanten relationalen Beschaffungsverhaltens, in: Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung, Jg. 50 (1998), Nr. 11, S. 979-1009. K
Signatur
W/Z159-50.1/2
- Kapoor, V./Gupta, A. (1997), Aggressive Sourcing: A Free-Market Approach, in: Sloan Management Review, Jg. 39 (1997), Nr. 1, S. 21-31. K
Signatur
W/Z767-39
- Kaufmann, L. (2002), Purchasing and Supply Management: A Conceptual Framework, in: Hahn, D./Kaufmann, L. (Hrsg.), Handbuch Industrielles Beschaffungsmanagement, 2. Aufl., Wiesbaden 2002, S. 3-33. K
Signatur
W-BWL275/
YJ5737

- Koppelman, U. (1995), Beschaffungsmarketing, in: Tietz, B./Köhler, R./Zentes, J. (Hrsg.), Handwörterbuch des Marketing, 2. Aufl., Stuttgart 1995, Sp. 211-226. K
Signatur
W-BWL400/
YA6390
- Koppelman, U./Glantschnig, E. (1994), Prozeßorientierter Einkauf und Logistik: Einführende Gedanken, in: Koppelman, U./Lumbe, H. J. (Hrsg.), Prozeßorientierte Beschaffung, Stuttgart 1994, S. 1-8. K
Signatur
W-BWL275/
YA6093
- Kraljic, P. (1988), Zukunftsorientierte Beschaffungs- und Versorgungsstrategie als Element der Unternehmensstrategie, in: Henzler, H. A. (Hrsg.), Handbuch Strategische Führung, Wiesbaden 1988, S. 477-497. K
Signatur
W-BWL035/
S5065
- Ley, W./Hofer, A. P. (1999), Produktplattformen: Ein strategischer Ansatz zu Beherrschung der Variantenvielfalt, in: io Management, Jg. 68 (1999), Nr. 7/8, S. 56-60. K
Signatur
W/Z576-68
- Morlacci, P./Lamming, R./Wynstra, F. (2001), IPSERA: 10 Years and Beyond, in: Axelsson, B./Wynstra, F. (Hrsg.), Proceedings of the 10th International Annual IPSERA Conference, Jönköping 2001, S. 977-988. K
- Robertson, D./Ulrich, K. (1999), Produktplattformen: Was sie leisten, was sie erfordern, in: Harvard Business Manager, Jg. 21 (1999), Nr. 4, S. 75-85. K
Signatur
W/Z7854-21
- Stölzle, W. (2000), Beziehungsmanagement mit Lieferanten: Konzepte, Instrumente, Erfolgsnachweise, in: Hildebrandt, H./Koppelman, U. (Hrsg.), Beziehungsmanagement mit Lieferanten: Konzepte, Instrumente, Erfolgsnachweise, Stuttgart 2000, S. 1-23. K
Signatur
YJ5669
- Vetter, E. (2009), Compliance in der Unternehmerpraxis, in: Wecker, G./van Laak, H. (Hrsg., 2009) Compliance in der Unternehmerpraxis, 2. Aufl., Wiesbaden 2009. Infoguide
Volltext
- Volz, T. (1999), Plattformkonzepte, in: Zeitschrift für Planung, Jg. 10 (1999), S. 343-349 K
- Wildemann, H. (2002), Das Konzept der Einkaufspotentialanalyse: Bausteine und Umsetzungsstrategien, in: Hahn, D./Kaufmann, L. (Hrsg.), Handbuch Industrielles Beschaffungsmanagement, 2. Aufl., Wiesbaden 2002, S. 543-561. K
Signatur
W-BWL275/
YJ5737

K = Als Kopiervorlage im Lehrstuhlsekretariat erhältlich