

Harald Werner

Relationales Beschaffungsverhalten

Ausprägungen und Determinanten

GABLER

Inhaltsverzeichnis

Abbildungsverzeichnis	XIII
Tabellenverzeichnis	XV
1 Einleitung	1
1.1 Einfluß des Wandels des Unternehmensumfeldes auf die Beschaffungsabwicklung und die Lieferanten-Kunden-Beziehung	1
1.1.1 Veränderungen des betrieblichen Umfeldes	1
1.1.2 Auswirkungen der Umfeldänderungen auf die Wahrnehmung der betrieblichen Beschaffung und die Lieferanten-Kunden-Beziehung	3
1.2 Ziel, Bezugsrahmen und Vorgehensweise der Arbeit	8
1.3 Bestandsaufnahme bisheriger empirischer Forschung und Positionierung der Arbeit....	11
2 Theoretische Bezugspunkte	16
2.1 Organisationstheoretische Bezugspunkte	17
2.1.1 Systemtheoretische Grundlagen	17
2.1.2 Der situative Ansatz	19
2.1.3 Die Ressourcenabhängigkeitsperspektive	22
2.2 Bezugspunkte aus der mikroökonomisch fundierten Theorie und den Rechtswissenschaften	25
2.2.1 Transaktionskostentheorie	25
2.2.2 Rechtswissenschaftliche Bezugspunkte	32
2.3 Bezugspunkte aus der Marketingforschung	36
2.4 Beiträge der theoretischen Bezugspunkte	43
3 Bezugsrahmen und Hypothesen der Untersuchung	45
3.1 Parameter des Beschaffungsverhaltens und Ableitung alternativer Beschaffungsverhaltensweisen	46
3.1.1 Ausmaß spezifischer Investitionen	48
3.1.2 Bereitschaft zur Informationsweitergabe	50
3.1.3 Fristigkeit rechtlicher Regelungen	52
3.1.4 Zahl der Lieferanten	53
3.1.5 Ableitung unterschiedlicher Verhaltensweisen	56

3.2	Situative Einflußfaktoren auf das Beschaffungsverhalten	58
3.2.1	Umweltbezogene Faktoren	60
3.2.1.1	Abgrenzung des Begriffs Umwelt	60
3.2.1.2	Ableitung umweltbezogener Faktoren	62
3.2.1.2.1	Komplexität	64
3.2.1.2.2	Dynamik	65
3.2.1.2.3	Unsicherheit	66
3.2.1.2.4	Ressourcenabhängigkeit	67
3.2.2	Produktbezogene Faktoren	68
3.2.2.1	Wichtigkeit des Kaufobjektes	69
3.2.2.2	Wiederholungsgrad	70
3.2.2.3	Produktkomplexität	71
3.2.2.4	Beschafflungsfrequenz	72
3.2.3	Wirkungshypothesen bezüglich des Einflusses situativer Faktoren auf das Beschaffungsverhalten von Unternehmen	72
3.3	Einfluß des Verhaltens von Lieferanten auf die Qualität der Geschäftsbeziehung sowie auf das Beschaffungsverhalten von Kunden	76
3.3.1	Parameter des Verhaltens von Lieferanten	79
3.3.1.1	Ausmaß spezifischer Investitionen	79
3.3.1.2	Bereitschaft zur Informationsweitergabe	79
3.3.1.3	Fristigkeit rechtlicher Regelungen	80
3.3.1.4	Exklusivität der Kundenschaft	80
3.3.1.5	Leistung i.e.S. des Lieferanten	81
3.3.1.6	Flexibilität	83
3.3.1.7	Bereitschaft zur Weitergabe von Verbesserungen und Einsparungen	84
3.3.2	Parameter der Qualität der Geschäftsbeziehung	84
3.3.2.1	Vertrauen	86
3.3.2.2	Commitment	90
3.3.2.3	Zufriedenheit	92
3.3.3	Wirkungshypothesen bezüglich des Einflusses des Verhaltens von Lieferanten auf die Qualität der Geschäftsbeziehung und auf das Beschaffungsverhalten von Kunden	94
3.4	Verfeinerter Bezugsrahmen	97

5 Zusammenfassende Bewertung	192
5.1 Zusammenfassung der Ergebnisse	192
5.2 Wissenschaftliche Bewertung	193
5.3 Implikationen für die Praxis	196
5.3.1 Implikationen für das beschaffende Unternehmen	196
5.3.2 Implikationen für das Lieferantenunternehmen	197
Literaturverzeichnis	201
Anhang	233