

Lutz Kaufmann

Inter Besc ionales •fungsmangement

**Gestaltung strategischer Gesamtsysteme
und Management einzelner Transaktionen**

Deutscher Universitäts-Verlag

INHALTSVERZEICHNIS

Abbildungsverzeichnis

XVII

1	Problemstellung	1
2	Grundlegende Einordnungen und Begriffe	9
2.1	Wissenschaftstheoretische Grundlagen	9
2.2	Phasenmodell des Forschungsprojektes	12
2.2.1	Zur Integration von Theorie und Praxis in Forschungsprojekten	12
2.2.2	Phase I: Entdeckungszusammenhang	14
2.2.3	Phase II: Begründungszusammenhang	15
2.2.4	Phase III: Verwendungszusammenhang	17
2.3	Historischer Abriß der Beschaffungsmanagementforschung in Deutschland und in den USA	17
2.4	Begriffssystem für das internationale Beschaffungsmanagement	29
2.4.1	Definition des Beschaffungsmanagements	29
2.4.2	Aufgabenkomplexe des Beschaffungsmanagements im Überblick	41
2.4.3	Definition des internationalen Beschaffungs- managements	44
2.4.4	Stufenmodell für das internationale Beschaffungs- managementsystem nach Monczka/Trent	47
2.5	Entwicklungsstand der empirischen Forschung zum internationalen Beschaffungsmanagement	51
2.5.1	Selektionskriterien für den Literaturreview	51
2.5.2	Zusammenfassung ausgewählter empirischer Beiträge	52
2.5.3	Positionierung der vorliegenden Arbeit	68
3	Theoretische Bezüge	73
3.1	Grundsätzliches	73
3.2	Systemtheoretisch fundierte Ansätze	74

3.2.1	Systemtheorie als Basistheorie	74
3.2.2	Kontingenztheoretischer Ansatz	77
3.2.3	Konsistenztheoretischer Ansatz	81
3.2.4	Netzwerk-Ansatz	83
3.3	Transaktionskostentheorie	85
3.3.1	Herkunft und neoinstitutionalistische Ansätze im Überblick	85
3.3.2	Wesentliche Elemente und Beziehungen	94
3.4	Interdependenztheoretische Ansätze	104
3.4.1	Ressourcenabhängigkeitsperspektive	104
3.4.2	Spieltheoretische Ansätze	111
3.4.3	Verhandlungstheoretische Ansätze	121
3.4.4	Theorieansätze des industriellen Beschaffungs- verhaltens	132
4	Bezugsrahmen / Konzeptüberblick	147
5	Datenbasis und Analysemethoden	157
5.1	Erhebung empirischer Daten mittels Fragebogen in Deutschland und in den USA	157
5.2	Methodisches Vorgehen bei der Auswertung der Daten	166
5.2.1	Übersicht	166
5.2.2	Gütebeurteilung der Messung	169
5.2.2.1	Notwendigkeit von Meßgütebeurteilungen	169
5.2.2.2	Meßgütebeurteilungen nach Kriterien der ersten Generation	173
5.2.2.3	Meßgütebeurteilungen nach Kriterien der zweiten Generation	177
5.2.2.4	Zusammenfassende Übersicht zur Meßgütebeurteilung	182
5.2.3	Clusteranalysen	185
5.2.4	Regressionsanalysen	188

5.3	Methodisches Vorgehen bei den ergänzenden Fallstudien in Deutschland und in den USA	194
	Parameter, Einflußgrößen und Erfolgswirkungen der Gestaltung des internationalen Beschaffungsmanagementsystems	203
6.1	Konzeptualisierung und Operationalisierung der Gestaltungsparameter	203
6.1.1	Grundsätzliches	203
6.1.2	Einfaktorielle Konstrukte	205
6.1.2.1	Internationales Beschaffungsprogramm und internationale Lieferantenbasis - Internationales Beschaffungsfeld	205
6.1.2.2	Organisation der internationalen Beschaffung	208
6.1.2.3	Informations- und Kommunikationssysteme für die internationale Beschaffung	212
6.1.2.4	Personalqualifikationen für die internationale Beschaffung	215
6.1.2.5	Zusammenfassende Betrachtung der Gestaltungsparameter	217
6.1.3	Gesamtes internationales Beschaffungsmanagementsystem als mehrfaktorielles Konstrukt	222
6.2	Überprüfung der Basishypothese zur Existenz unterschiedlicher Typen von internationalen Beschaffungsmanagementsystemen	225
6.3	Konzeptualisierung und Operationalisierung der Einflußgrößen	234
6.3.1	Komplexität der Umwelt und des Unternehmens	234
6.3.2	Dynamik der Umwelt und des Unternehmens	237
6.3.3	Genereller Mangel an nationalen Beschaffungsalternativen	239
6.3.4	Generelle unternehmensstrategische Bedeutung des internationalen Beschaffungsmanagements	241
6.3.5	Generelle Ziele für das internationale Beschaffungsmanagement	244
6.3.6	Zusammenfassende Betrachtung der Einflußgrößen	245

6.4	Aufstellung und Überprüfung der Hypothesen zum Einfluß situativer Faktoren auf die Gestaltung des internationalen Beschaffungsmanagementsystems	250
6.4.1	Aufstellung der Hypothesen zum Einfluß situativer Faktoren auf die Gestaltung des internationalen Beschaffungsmanagementsystems	250
6.4.2	Überprüfung der Hypothesen zum Einfluß situativer Faktoren auf die Gestaltung des internationalen Beschaffungsmanagementsystems als Ganzes	253
6.4.3	Überprüfung der Hypothesen zum Einfluß situativer Faktoren auf die Gestaltung einzelner Elemente des internationalen Beschaffungsmanagementsystems	255
6.4.3.1	Umfang des internationalen Beschaffungsfeldes	255
6.4.3.2	Umfang der durch internationale Lieferanten erbrachten Wertschöpfungsprozesse	259
6.4.3.3	Koordinationsgrad internationaler Beschaffungsprozesse	261
6.4.3.4	Informationssysteme für die internationale Beschaffung	263
6.4.3.5	Electronic Commerce mit internationalen Lieferanten	264
6.4.3.6	Qualifikationsniveau für internationale Beschaffung	266
6.4.3.7	Zusammenfassende Betrachtung der Hypothesentests über den Einfluß situativer Faktoren auf die Gestaltung einzelner Elemente des internationalen Beschaffungsmanagementsystems	269
6.5	Konzeptualisierung und Operationalisierung der Erfolgsgrößen auf der strategischen Gesamtsystemebene	272
6.5.1	Grundsätzliches	272
6.5.2	Unternehmensrenditen im Branchenvergleich und Entwicklung von monetären Erfolgsgrößen im Zeitverlauf	276

6.6	Aufstellung und Überprüfung der Hypothesen über Erfolgswirkungen auf der strategischen Gesamtsystemebene	277
6.6.1	Grundsätzliches	277
6.6.2	Einfluß der Gestaltung des internationalen Beschaffungsmanagementsystems als Ganzes auf den monetären Erfolg des Unternehmens	278
6.6.3	Einfluß der Gestaltung einzelner Elemente des internationalen Beschaffungsmanagementsystems auf den monetären Erfolg des Unternehmens	282
6.7	Zusammenfassung zu Kapitel 6	286
	Parameter, Einflußgrößen und Erfolgswirkungen des Managements einzelner internationaler Beschaffungstransaktionen	289
7.1	Konzeptualisierung und Operationalisierung der Managementparameter	290
7.1.1	Grad der Internationalität des Lieferantenauswahlprozesses	290
7.1.2	Verhandlungsumfang	296
7.1.3	Shadow of the Future	300
7.1.4	Soziale Bindung	305
7.1.5	Zusammenfassende Betrachtung der Managementparameter	307
7.2	Überprüfung der Basishypothese zur Existenz unterschiedlicher Transaktionsmanagementtypen in der internationalen Beschaffung	312
7.3	Konzeptualisierung und Operationalisierung der Einflußgrößen	323
7.3.1	Komplexität des Beschaffungsobjekts	323
7.3.2	Beschaffungsobjektbezogene Dynamik	325
7.3.3	Relative Mobilität des Abnehmers	326
7.3.4	Bedeutung des Beschaffungsobjekts	330

7.3.5	Transaktionsatmosphäre: Geographische und kulturelle Distanz zwischen Abnehmer- und Lieferantenherkunftsland, Entwicklungsstand des internationalen Beschaffungsmanagementsystems sowie Beziehungshistorie	332
7.3.6	Zusammenfassende Betrachtung der Einflußgrößen	333
7.4	Aufstellung und Überprüfung der Hypothesen zum Einfluß situativer Faktoren auf das Management einzelner internationaler Beschaffungstransaktionen	338
7.4.1	Geographische und kulturelle Ausdehnung der Lieferantenauswahlprozesse	338
7.4.2	Verhandlungsumfang	343
7.4.3	Fristigkeit der Zusammenarbeit (Shadow of the Future I)	350
7.4.4	Leistungs- und Verhaltenstransparenz (Shadow of the Future II)	353
7.4.5	Soziale Bindung	356
7.4.6	Zusammenfassende Betrachtung der Hypothesentests über den Einfluß situativer Faktoren auf das Management einzelner internationaler Beschaffungstransaktionen	360
7.5	Konzeptualisierung und Operationalisierung des Transaktionserfolgs	363
7.6	Aufstellung und Überprüfung der Hypothesen über Erfolgswirkungen auf der Transaktionsebene	365
7.6.1	Aufstellung und Überprüfung der Hypothesen über direkte Erfolgswirkungen der Managementparameter	366
7.6.2	Erwartungen über moderierende Effekte der situativen Faktoren	371
7.6.3	Ergebnisse zu moderierenden und direkten Effekten der situativen Faktoren	375
7.6.4	Zusammenfassende Betrachtung der Ergebnisse zu den Erfolgswirkungen auf Transaktionsebene	380
7.7	Zusammenfassung zu Kapitel 7	381

8	Zusammenfassung und Schlußfolgerungen	383
8.1	Wissenschaftliche Beiträge der vorliegenden Untersuchung	383
8.2	Restriktionen der vorliegenden Arbeit und Vorschläge für die weitere Forschung	389
8.3	Empfehlungen für die Praxis des internationalen Beschaffungsmanagements deutscher Unternehmen	393
	Literaturverzeichnis	399