



Heinrich Orths

Investitionsmanagement im Einkauf

Die Rolle der Beschaffung bei erfolgreichen Investitionen

Praxisreihe Einkauf/ Materialwirtschaft, Band 20

Tab., Abb., 188 Seiten, 2013

ISBN 978-3-88640-158-1, € 39,90

Der Einkauf muss bei anstehenden Investitionsentscheidungen von Anfang an dabei sein! Mit dieser Forderung beginnt Heinrich Orths seine Einführung in die Übersicht über die Rolle der Beschaffung bei erfolgreichen Investitionen. Er betrachtet die Steuerungsfunktion des Einkaufs während des gesamten Investitionsprozesses. Hierbei stellt er die Bedeutung des Einkaufs als Steuerungsinstanz für den Wertschöpfungsprozess Investitionen klar heraus. Bei regelmäßigen Bezügen ist die frühe Einbeziehung des Einkaufs längst eine Selbstverständlichkeit. Investitionen werden oft anders betrachtet. Investitionen werden häufig als ›Einmal-Geschäfte‹ fehlinterpretiert und die mittel- und langfristigen Folgen unterschätzt.

Das Buch zeigt auf, welche Möglichkeiten durch frühzeitige, intensive und kompetente Einbindung des Einkaufs erschlossen werden können und welche Erfordernisse dadurch gegeben sind. Praktische Beispiele runden das Buch ab: Investitionen mit einem geringen Wiederholungsgrad, wie z.B. die Beschaffung einer Telefonanlage, müssen anders angepackt werden als standardisierbare Investitionen, wie z.B. Gabelstapler. Vom Angebotsvergleich bis zur finalen Lieferantenauswahl bis hin zu Fragen der Wartung und Entsorgung wird praxisnah der Investitionsprozess für den Einkauf erschlossen.

Checklisten zur Verhandlungsvorbereitung oder der Code of Conduct als Formulierungshilfe für die Einbindung von Rahmenvereinbarungen im Sinne eines gesellschaftlich verantwortlich handelnden Unternehmens geben dem Leser konkrete Hilfestellungen bei vertraglichen Abwicklungen von Investitionen.

Inhalt

1. Investitionen

Begriffsdefinition — Investitionsmanagement als Chance — Energieeffizienz hilft langfristig Kosten senken — Der Investor — Aufgaben des Einkaufs — Funktionsübergreifende Zusammenarbeit — Kräfteverhältnisse im Zielkonflikt bei einer Investition

2. Bedarfserkennung

Aktuelle Praxis — Fallweise Information durch den Investor — Vorabinformation durch Finanzabteilung — Optimale Lösung

3. Zeitplan zu einem Investitionsobjekt

4. Mögliche Lösungen und Lieferanten

Bedarfsbündelung — Einschaltung von Beratern — Standardisierung



5. Die Anfrage

Bestimmung potenzieller Lieferanten für die Anfrage (Anfragekreis) — Arten der Anfrage

6. Lastenheft und Pflichtenheft

Lastenheft als Basis der Bedarfsermittlung — Pflichtenheft als Angebot

7. Angebotsvergleich und -auswertung

Technische Auswertung — Kaufmännische Auswertung — Prüfung von Referenzen — Langzeiteffekte — Bewertung der Angebote

8. Bestellvorbereitung

Verhandlungsstrategien — Konventionelle Verhandlung — Internetauktion als »gemeinsame« Verhandlung — Endgültige Lieferantenentscheidung

9. Die Bestellung

Bestelldetails — Währungsvereinbarung — Allgemeine Bedingungen, Recht und Gesetz

10. Bestellbearbeitung

Bestellannahme prüfen — Währungssicherung durchführen — Anzahlungen leisten und Bürgschaften prüfen — Terminüberwachung — Notwendige Änderungen — Vorzeitige »Abnahme/Übergabe« vermeiden — Probetrieb — Übernahme des Investitionsobjektes (Abnahme) — Lieferverzugsstrafe geltend machen — Dokumentation sicherstellen — Abschluss des Wartungsvertrages — Ersatzteilversorgung sicherstellen

11. Aufgaben nach der Übernahme

Zahlungsabwicklung — Rückgabe von Bankbürgschaften — Als Referenz dienen — Gewährleistungsverfolgung

12. Handlungsalternativen nach Ablauf der Nutzungsdauer

Möglichkeiten des Lieferanten — Verkauf in eigener Verantwortung — Verschrottung und Entsorgung

13. Investitionsmanagement als kontinuierliche Optimierungsaufgabe

Manöverkritik — SWOT-Analyse als Tool zur Verbesserung — Permanente Verbesserung als Herausforderung

Anhang, Stichwortverzeichnis

Über den Autor

Heinrich Orths ist Berater und Einkaufstrainer. Zuvor war er Global Commodities Manager bei ABB AG, Ratingen, Business Unit Supply Manager für die weltweite Koordination des strategischen Einkaufs der Business Unit Medium Voltage Products verantwortlich und hat den Einkauf am Standort Ratingen geführt. Als Buchautor und Referent setzt er sich ständig mit Entwicklung und Fortschritt des Einkaufs auseinander. Dabei gilt das besondere Interesse dem operativen und strategischen Controlling, sowie dem Zusammenwirken mit Lieferanten.