

Inhaltsverzeichnis

| | Seite |
|---|--------------|
| Inhaltsverzeichnis | III |
| Abbildungsverzeichnis | VII |
| Abkürzungsverzeichnis | IX |
| 1. Abgrenzung des Themas | 1 |
| 1.1 Problemstellung | 1 |
| 1.2 Ziel der Arbeit | 3 |
| 1.3 Methodischer Aufbau der Arbeit | 3 |
| 2. Grundlegende Voraussetzungen | 4 |
| 2.1 Gründe für die Notwendigkeit von Global Sourcing | 4 |
| 2.2 Entwicklung einer Beschaffungsstrategie | 6 |
| 2.4 Die internationale Beschaffungsmarktbearbeitung | 10 |
| 3. Begriffsbestimmung | 13 |
| 3.1 Die Beschaffung (= Sourcing) | 13 |
| 3.2 Beschaffungs-/Sourcingstrategien bzw. –konzepte | 16 |
| 3.3 Herkunft und Definition des Begriffs Global Sourcing | 20 |
| 3.4 Global Sourcing als ein Instrument des Beschaffungsmarketings | 23 |
| 4. Organisation des Global Sourcing | 27 |
| 4.1 Integration und Stellung der Beschaffung innerhalb der Unternehmung | 27 |
| 4.2 Organisatorischer Rahmen für Global Sourcing | 30 |
| 5. Prozess / Teilprozesse des Global Sourcing | 36 |
| 5.1 Anwendung der Beschaffungsmarktforschung | 36 |
| 5.2 Auswahl der Beschaffungsinstrumente | 39 |

| | |
|---|-----------|
| 5.3 Auswahl von Beschaffungsartikeln und Bedarfsermittlung..... | 45 |
| 5.4 Auswahl von Beschaffungsregionen und Analyse von Beschaffungsgebieten..... | 51 |
| 5.5 Mögliche Beschaffungsquellen..... | 53 |
| 5.6 Auswahl der Lieferanten..... | 54 |
| 5.7 Moderne Informations- und Kommunikationstechnologien..... | 57 |
| 5.8 Die potentiellen Beschaffungskanäle..... | 59 |
| 5.9 Das Beschaffungs-Controlling..... | 61 |
| 6. Chancen und Risiken des Global Sourcing..... | 64 |
| 6.1 Erfolgspotentiale von Global Sourcing..... | 64 |
| 6.1.1 Verbesserung der eigenen Marktposition..... | 64 |
| 6.1.2 Kostenreduktion/-vorteile..... | 66 |
| 6.1.3 Qualitätsvorteile..... | 67 |
| 6.1.4 Ausnutzung möglicher Partnerschaften..... | 68 |
| 6.1.5 Erschließung neuer Technologien/Nutzen von weltweitem Know-How..... | 71 |
| 6.1.6 Schaffung von Wettbewerb..... | 72 |
| 6.1.7 Sicherstellung der Ressourcenverfügbarkeit..... | 73 |
| 6.1.8 Zielbeziehungen..... | 74 |
| 6.2 Mögliche Risiken von Global Sourcing..... | 76 |
| 6.2.1 Kommunikations- bzw. Mentalitätsprobleme..... | 76 |
| 6.2.2 Politische Risiken..... | 77 |
| 6.2.3 Währungsrisiken..... | 78 |
| 6.2.4 Logistische Probleme..... | 80 |

| | |
|---|-----------|
| 6.2.5 Rechtliche Aspekte..... | 81 |
| 6.2.6 Risiken der Versorgungssicherheit..... | 82 |
| 6.2.7 Qualitätsprobleme..... | 82 |
| 6.2.8 Technologische Risiken..... | 84 |
| 7. Personelle Aspekte des Global Sourcing..... | 85 |
| 7.1 Anforderungen an das Personal..... | 85 |
| 7.2 Kommunikation mit Lieferanten..... | 87 |
| 7.3 Sprache, Mentalität und Kultur der potentiellen Lieferanten..... | 88 |
| 8. Hindernisse für die Umsetzung von Global Sourcing..... | 90 |
| 8.1 Unternehmensbezogene Voraussetzungen..... | 90 |
| 8.2 Beschaffungsbezogene Voraussetzungen..... | 91 |
| 8.3 Interdependenzen zwischen Global Sourcing und anderen Sourcing- strategien/-konzepten..... | 94 |
| 9. Zusammenfassung..... | 97 |
| 9.1 Resümee / Kritische Analyse der dargestellten Ergebnisse..... | 97 |
| 9.2 Ausblick..... | 98 |
| Literatur- und Quellenverzeichnis..... | 100 |