

Einkaufspotenzialanalyse und europäische Keiretsu-Systeme, GENESIS mit Lieferanten

Herausgeber:
Univ.-Prof. Dr. Dr. h. c. Horst Wildemann

Tagungsbericht München · 1996

Alle Rechte, auch die der Übersetzung in fremde Sprachen, vorbehalten. Kein Teil dieses Werkes darf ohne schriftliche Genehmigung des Verlages in irgendeiner Form, auch nicht zum Zwecke der Unterrichtsgestaltung, reproduziert oder unter Verwendung elektronischer Systeme verarbeitet werden.

Wildemann, Horst (Hrsg.)

**Einkaufspotenzialanalyse und europäische
Keiretsu-Systeme,
GENESIS mit Lieferanten.**

Tagungsband

Copyright by TCW Transfer-Centrum GmbH & Co. KG · München

ISBN 3-929918-99-4

1. Auflage 1996

Bibliografische Information Der Deutschen Bibliothek

Die Deutsche Bibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.ddb.de> abrufbar.

Alle Rechte, auch die Übersetzung in fremde Sprachen, vorbehalten. Kein Teil dieses Werkes darf ohne schriftliche Genehmigung des Verlages in irgendeiner Form, auch nicht zum Zwecke der Unterrichtsgestaltung, reproduziert oder unter Verwendung elektronischer Systeme verarbeitet werden.

Inhaltsverzeichnis

Einkaufspotentialanalyse, europäische Keiretsu Systeme GENESIS mit Lieferanten, Univ.-Prof. Dr. Horst Wildemann	1
Entwicklungsstrategien für Zulieferunternehmen und Europäische Keiretsu Systeme, Univ.-Prof. Dr. Horst Wildemann	45
Einkaufspotentialanalyse, Univ.-Prof. Dr. Horst Wildemann	71
Reengineering im Einkauf, Dipl.-Kfm. Horst Stumpe	99
Success - Konzept zur partnerschaftlichen Zusammenarbeit mit strategischen Lieferanten, Dipl.-Kfm., Dipl.-Ing. Hans-Joachim Lumbe	135
Make or Buy und Global Sourcing, Dipl.-Ing. Josef Stapf	155
Global Sourcing bei Mercedes-Benz im Geschäftsfeld Nutzfahrzeuge, Dipl.-Ing. Armando de Sousa Gaspar	195
Weltweite Beschaffungsnetzwerke, Dipl.-Kfm. Theo Kowalski	215
Technischer Einkauf bei Wabasto, Dr.-Ing. Richard Weinzierl	235
Erschließung neuer Einkaufspotentiale in Osteuropa, Dr. Peter Kreuzer	243
Vertragsgestaltung bei Einkauf im In- und Ausland, Günther W. Breucker	289
Neue Konzepte im Einkauf: Zusammenarbeit mit F&E und Vertrieb, Dipl.-Ing. Hardy Müller	369

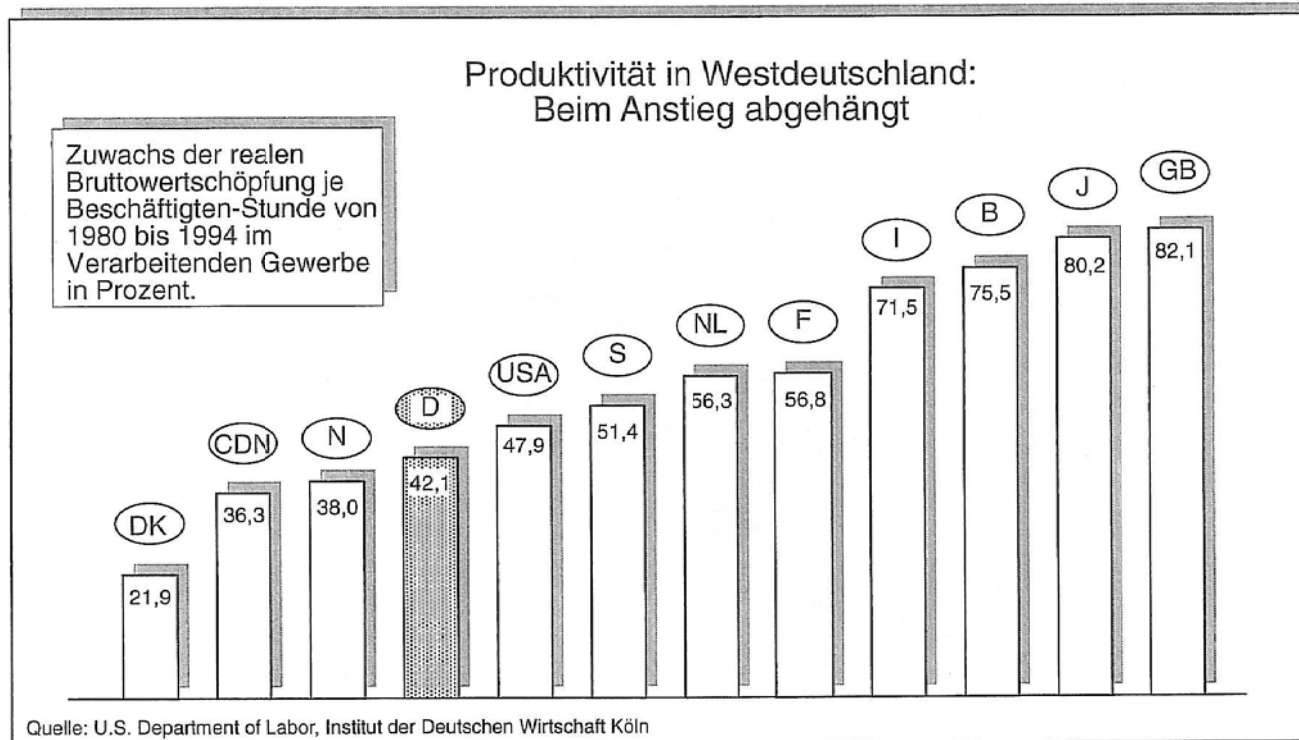
Einkaufspotentialanalyse

Europäische Keiretsu Systeme

GENESIS mit Lieferanten

Univ.-Prof. Dr. Horst Wildemann

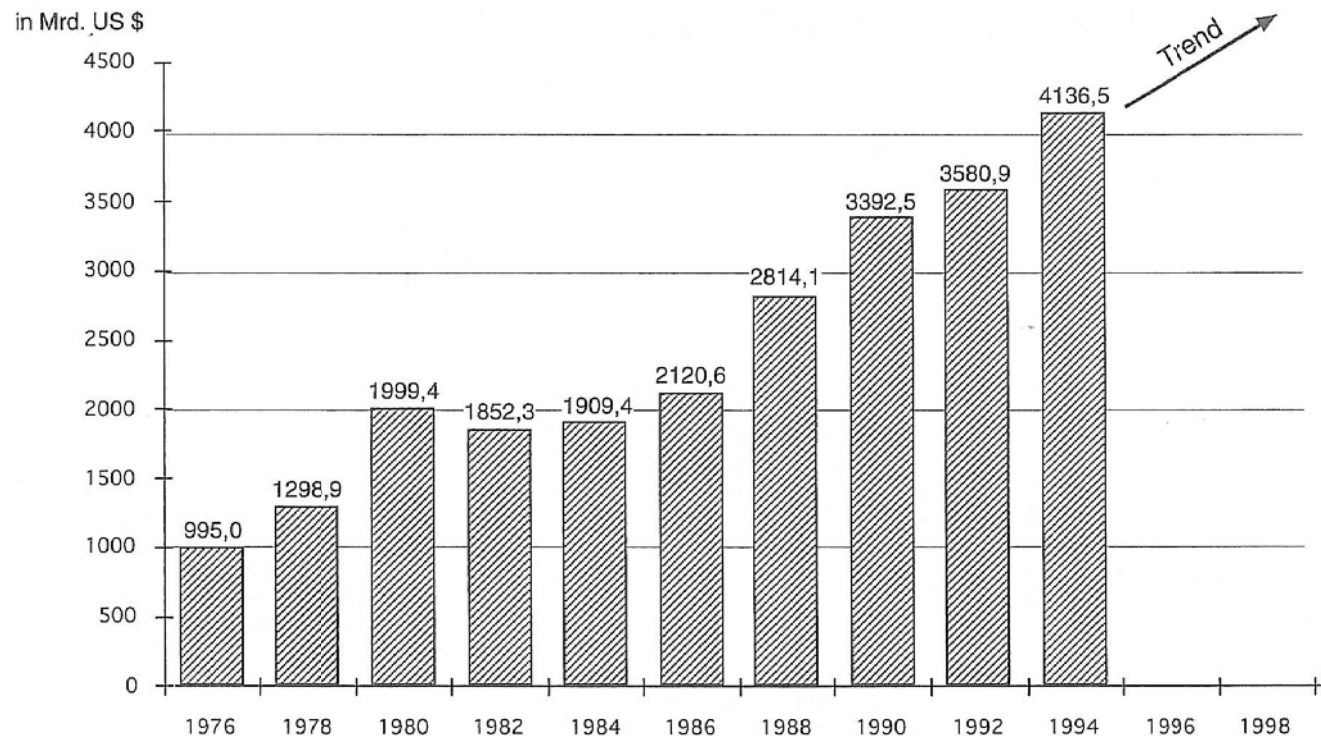
- 1 -



➔ **Deutschland weist im internationalen Vergleich einen relativ geringen Produktivitätszuwachs auf.**

Entwicklung des Welthandels (Exporte) von 1976 - 1994

Univ.-Prof. Dr.
Horst Wildemann



⇒ Die zunehmende Liberalisierung des Welthandels zeigt Wirkung: Innerhalb von zwei Jahrzehnten hat sich das Welthandelsvolumen vervierfacht.

Umsatzschwerpunkte internationaler Unternehmen

Univ.-Prof. Dr.
Horst Wildemann



Umsatzverteilung in Prozent, 1994

Wirklich globale Unternehmen

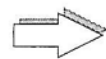
Honda	46	43	11
Boeing	38	46	16
Sony	47	31	22
Coca-Cola	22	49	29
IBM	21	46	33

Internationale deutsche Unternehmen

Hoechst	16	31	53
Bayer	12	30	58
BASF	11	26	63
Daimler-Benz	13	24	63
Siemens	15	17	68

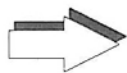
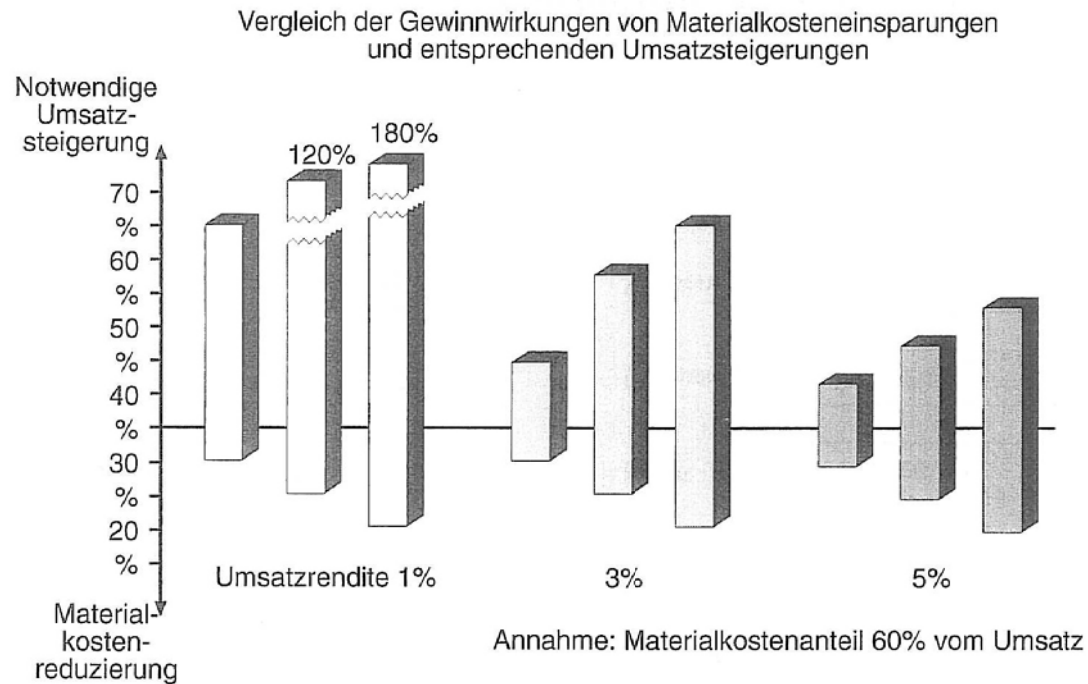
Quelle: Geschäftsberichte 1994

	Asien/Pazifik und Rest der Welt
	Nordamerika
	Europa



Die internationalsten deutschen Unternehmen konzentrieren sich immer noch stark auf Europa.

Die Gewinnbeeinflussung durch den Einkauf nimmt zu



Bei einem Unternehmen mit einer 3% Umsatzrendite entspricht die Renditewirkung einer 3% Materialkostenreduzierung der einer Umsatzsteigerung von 60%.