

Charakterisierung des Investitionsgüter-Einkaufs

Der Investitionsgüter-Einkauf beinhaltet alle Prozesse zur Versorgung eines Unternehmens mit Investitionsgütern aus unternehmensexternen Quellen.

Diese Prozesse umfassen die strategische und operative Planung und reichen von der Bedarfsermittlung bis zur Desinvestition unter Einbeziehung von Wartung und Instandhaltung.

Das Ziel der Aktivitäten im Rahmen des Investitionsgüterereinkaufs ist es,

- Die Wettbewerbsfähigkeit zu sichern und
- Einen Beitrag zur nachhaltigen Steigerung des Unternehmenswertes zu generieren.

Grundsätzlich betont der Begriff Investitionsgüter-Einkauf den operativen Charakter der mit den Versorgungsfunktionen verbundenen Aktivitäten und bezieht sich damit auf die reine Abwicklung des Fremdbezuges.

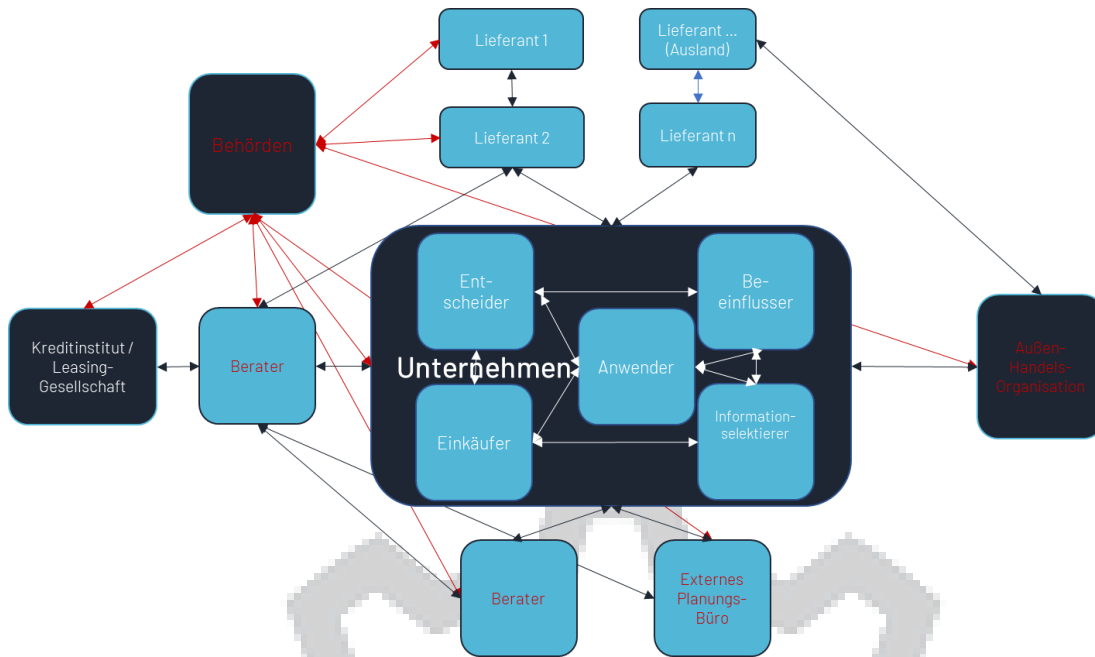
Die Investitionsgüterbeschaffung beinhaltet hingegen zusätzlich die entsprechenden

- Planungs-,
- Steuerungs- und
- Kontrollprozesse.

Der Investitionsgüterereinkauf als solches lässt sich wie folgt typisieren:

- **Einkaufende Organisation:**
 - Öffentliche Haushalte
 - Unternehmen
 - Konzerne
 - KMU
- **Abhängigkeitsgrad:**
 - Einzeltransaktion
 - Verbundtransaktion
- **Beschaffungsregion und Internationalisierungsgrad:**
 - National
 - Kontinental
 - EU
 - €-Raum
 - Nicht-€-Raum
 - Nicht EU
 - International
- **Interne Organisation**
 - Unipersonal
 - Multipersonal (Buying Center)
 - Anwender
 - Beeinflusser
 - Entscheider
 - Einkäufer
 - Informationselektierer
- **Externe Einbindung**
 - Beteiligung weiterer Organisationen
 - Behörden
 - Kreditinstitute

- Berater
 - Planungsbüros
 - Verschiedene Lieferanten
 - Außenhandelsorganisation
 - Keine weiteren Organisationen beteiligt
- **Vergabeverfahren**
 - In Form einer Ausschreibung
 - Keine Ausschreibung
- **Personalisierungsgrad**
 - Persönlicher Kontakt
 - Anonym
- **Zeitliche Beschränkung**
 - Dringend
 - Nicht-zeitkritisch
- **Finanzvolumen im Verhältnis zum jährlichen Investitionsvolumen**
 - <5%
 - 5%-30%
 - >30%
- **Leasing**
 - Ja
 - Nein
- **Performance Contracting** (Performance Contracting heißt: übernehmen der vollen Verantwortung über die gesamte Betriebsdauer des Systems. Dabei handelt es sich um ein typisches "Build-Own-Operate-Maintain"-Businessmodell, das über die einfache Projektfinanzierung hinaus geht)
 - Ja
 - Durch Unternehmen
 - Durch Betreiber (externe Organisation)
 - Durch Lieferant/Hersteller
 - Durch Leasinggesellschaft/Vermieter
 - Nein
- **Ziel der Investition auf die betriebliche Leistungserstellung**
 - Neuinvestition
 - Ersatzinvestition
 - Erweiterungsinvestition
- **Kaufklasse – (Kunde u./o Objekt aus Sicht von Leasingnehmer und Lieferant)**
 - Erstkauf
 - Modifizierter Wiederholungskauf
 - Unmodifizierter Wiederholungskauf



Charakterisierungskriterien			
	Neuheit der Anforderung	Informations-Bedarf	Beachtung von Alternativen
Kaufklasse			
Erstkauf	hoch	groß	wichtig
Modifizierter Wiederholungskauf	mittel	eingeschränkt	begrenzt
Unmodifizierter Wiederholungskauf	gering	gering	klein

Der Investitionsgütereinkauf zeigt Besonderheiten im Vergleich zu anderen Beschaffungsobjekt-Hauptgruppen. Dabei erfolgt eine Klassifizierung der Eigenschaften anhand der Dimensionen:

- Akteure,
- Produkt und
- Beschaffungsprozess

Da selbst innerhalb der einzelnen Beschaffungsobjekt-Hauptgruppen große Unterschiede auftreten, stellen die angegebenen Erfüllungs-Kriterien lediglich eine Tendenz dar. So können beispielsweise im Einzelfall auch Betriebsstoffe oder Handelswaren einen hohen finanziellen Einsatz erfordern.

Charakteristisch ist dies jedoch eher für Produktionsmaterial, Dienstleistungen und Investitionsgüter.

	Eigenschaften	Produktions-Material	Betriebs-Stoffe	Dienst-Leistungen	Handels-Waren	Investitions-Güter
Akteure	Oft sind mehrere Organisationen am Beschaffungsprozess beteiligt	ja	nein	nein	nein	ja
	Organisations-Mitglieder bilden häufig eine Gruppe (Buying Center)	ja	nein	ja	nein	ja
	Häufig internationale Beziehungen	ja	nein	nein	ja	ja
	Personal Selling hat grosse Bedeutung	ja	nein	ja	ja	ja
	Keine regelmäßige Beschaffung	nein	nein	ja	nein	ja
Produkt	Stark technisch geprägt	ja	ja	nein	ja	ja
	Bilden die technische Voraussetzung betrieblicher Leistungserstellung	nein	nein	nein	nein	ja
	Dienstleistungen spielen eine große Rolle	nein	nein	ja	nein	ja
	Lange Nutzungsdauer	nein	nein	nein	nein	ja
	Kaufpreis beträgt meist etwa 30% bis 50% der Lebenszykluskosten	nein	nein	nein	nein	ja
	Häufig hoher finanzieller Einsatz	ja	nein	ja	nein	ja
Beschaffungs-Prozess	Häufig Vergabe in Form einer Ausschreibung	ja	nein	ja	ja	ja
	Langfristige Geschäftsbeziehungen spielen eine grosse Rolle	nein	nein	ja	nein	ja
	Häufig lange Beschaffungszeit	nein	nein	nein	nein	ja
	Häufig bedingte Entscheidungen	ja	nein	ja	nein	ja
Anzahl der Übereinstimmungen		8	1	8	4	15
		ja	trifft zu			
		nein	trifft nicht zu			

Die Herausforderungen an die Beschaffungsorganisation unterscheiden sich auch innerhalb des Investitionsgütereinkaufs.

So stehen in Abhängigkeit der Nutzungsdauer und der Technologie-Veränderungsrate des Investitionsgutes unterschiedliche Aspekte im Vordergrund.

Während bei kurzer Nutzungsdauer z.B. eher der Kaufpreis zu beachten ist, sollten bei langer Nutzungsdauer verstärkt die nutzungsdauerabhängigen Kosten berücksichtigt werden.

Ändert sich die Technologie des Investitionsgutes nur in geringem Maße, ist z.B. die Ersatzteilversorgung ein wichtiges Thema.

Schließlich ist bei großer Technologie-Veränderungsrate auf eine hohe Flexibilität des Investitionsgutes zu achten.

Nutzungsdauer des Investitionsgutes	groß	Nutzungsdauerabhängige Kosten, Dauerhaltbarkeit, Ersatzteilversorgung und Lagerhaltung	Nutzungsdauerabhängige Kosten, Dauerhaltbarkeit, Portabilität, Kompatibilität und Flexibilität des Investitionsgutes	
	klein	Kaufpreis, Verfügbarkeit	Kaufpreis, Wiederverkauf und Entsorgung	
	klein	Technologie-Veränderungsrate des Investitionsgutes		groß

