



**Titel:** Konzept zum Aufbau und Entwicklung eines neuen Lieferanten bei monopolistischen Einkaufsstrukturen, anhand eines Beispiels im Bereich „Machine, Components and Services“ (MCS) bei der Firma Bosch

### **Zielsetzung:**

Ziel der Bachelorarbeit ist es, eine systematische Herangehensweise bei stark monopolistischen Einkaufsstrukturen zu entwickeln, die analysiert, ob Aufbau und Entwicklung eines neuen Lieferanten sinnvoll wäre und dies gegebenenfalls durchführt.

### **Vorgehensweise:**

Um ein Handlungsschema zu erstellen, wurden ausgewählte Kriterien und Voraussetzungen näher untersucht und in folgende Kategorien unterteilt:

- Anforderungen an das Beschaffungsobjekt
- Anforderungen an einen möglichen neuen Lieferanten
- Kosten für den Aufbau des Lieferanten

Diese Kriterien wurden nach Priorität geordnet und im Handlungsschema aufgelistet. Die Bewertung der Kriterien erfolgt nach dem Ampelverfahren.

Das erstellte Handlungsschema wird anschließend anhand eines konkreten Beispiels der Firma Bosch getestet und geprüft ob sich Aufbau und Entwicklung eines neuen Lieferanten im Bereich MCS für das Unternehmen rentieren würde, oder ob eine intensivere Zusammenarbeit mit dem Monopolisten zu empfehlen ist.

### **Ergebnisse:**

Aus der Bachelorarbeit und dem Praxisbeispiel hat sich gezeigt, dass die Beschaffung innerhalb monopolistischer Einkaufsstrukturen große Herausforderungen mit sich bringt. Deswegen sollte grundsätzlich die Schaffung von Monopolsituationen vermieden, oder gegebenenfalls durch bestimmte Rahmenvereinbarungen beschränkt werden. In bestehenden monopolistischen Einkaufsstrukturen sollte immer analysiert werden, ob die Anforderungen an das Beschaffungsobjekt es ermöglichen einen neuen Lieferanten für die Beschaffung einzusetzen. Hierbei und bei der Auswahl von potentiellen neuen Lieferanten hilft das erstellte Handlungsschema. Mittels diesem soll es möglich sein, auf einfache und schematische Weise zu analysieren, ob es Wege gibt die monopolistischen Einkaufsstrukturen zu brechen und in wie weit dies sinnvoll für das einkaufende Unternehmen ist.