

Inhalt

Einführung	9
Foreword	12

Teil A

Strategische Optionen im Key Supplier Management	15
Strategic Options of Key Supplier Management	

Key Supplier- und Key Account Management – Konfrontation oder Kooperation zwischen Anbieter und Nachfrager?	20
---	----

Key Supplier- and Key Account Management –
Confrontation or Co-operation between Supplier and
Customer?

Joachim Mühlmeyer/Christian Belz

Strategische Partnerschaften mit Lieferanten	38
Strategic Partnerships with Suppliers	
<i>Roman Boutellier/Stephan M. Wagner</i>	

Neuausrichtung der strategischen Beschaffung bei Kaba Gilgen AG	62
Reorientation of the Strategic Procurement at Kaba Gilgen AG	
<i>Claude Schlapbach</i>	

Purchasing and Supply Management's Participation in the Target Costing Process	78
Die Beiteiligung des Einkaufs und Supply Managements im Prozess des Target Costing	
<i>Lisa M. Ellram</i>	

Ein Schlüssellieferant steigt aus – was tun?	102
A Key Supplier Opts Out – What to Do?	
<i>Hans Hüsler</i>	

Teil B

Prozessmanagement in der Wertschöpfungskette 113
Process Management in the Value Chain

Qualitätsmanagement und Qualitätscontrolling 116
 Quality Management and Quality Controlling
Gunter Dehr

Supplier Relationship Management: Prozess-
 management in Lieferantenbeziehungen 130
 Supplier Relationship Management: Process
 Management in Supplier Relationships
Daniel Corsten/Jörg Hofstetter

Electronic Supply Chain Management (E-SCM) –
 neuartig und doch vertraut? 148
 Electronic Supply Chain Management (E-SCM) –
 New But Still Familiar?
Thomas Zellweger

Electronic Procurement zur Unterstützung des
 Key Supplier Managements 172
 Electronic Procurement for Supporting Key Supplier
 Management
Ronald Bogaschewsky

Teil C

Interne und externe Koordination des Key Supplier 189
Managements
Internal and External Co-ordination of Key Supplier
Management

Kooperation von Key Supplier- und Key Account Teams 192
 Co-operation of Key Supplier- and Key Account Teams
Joachim Mühlmeier/Dirk Zupancic

Aufbau von langfristigen Geschäftsbeziehungen –
 Das Beispiel von Unaxis Balzers AG und Wiftech AG 212
 Forming of Long-term Business Relationships –
 The Example of Unaxis Balzers AG and Wiftech AG
Bruno Hälg

Verhandlungen mit multinationalen Schlüssellieferanten	222
Negotiations with Multinational Key Suppliers	
<i>Klaus Barth/Katja Gawlik</i>	
Effizienzsteigerung in der internationalen Beschaffung	242
Increasing Efficiency in International Procurement	
<i>Peter Monte</i>	
Consortium Buying within the Swissair Group	254
Einkaufskooperationen in der Swissair Group	
<i>Christian Zingg</i>	
Teil D	
Informationsmanagement und Controlling	275
Information Management and Controlling	
Wissensmanagement – was kann eigentlich unser Schlüssellieferant?	278
Knowledge Management – What Can Our Key Supplier Do?	
<i>Ernst Merkle</i>	
Aufbau von Beschaffungsinformationssystemen	298
Forming Information Systems for Procurement	
<i>Beat Waldmeier/Thomas Grüninger</i>	
Konzeption und Implementierung eines kundenorientierten Controlling der Lieferantenbeziehung	310
Conception and Implementation of a Customer-oriented Controlling of the Supplier Relationship	
<i>Werner Hug</i>	
Differenziertes Lieferantenmanagement	330
Differentiated Supplier Management	
<i>Peter Schüpbach</i>	
Anhang	347
Abbildungs- und Tabellenverzeichnis	347
Autoren der Beiträge	351
Profile der Herausgeber	354