

## Bachelorstudium BWL

### Übung zur Vorlesung Käuferverhalten

#### Übungsblatt 9: Grundlagen des organisationalen Kaufverhaltens

##### Aufgaben:

1. Nennen und erklären Sie die **Charakteristika des organisationalen Kaufverhaltens** anhand von Beispielen.
2. Was sind die **Ziele der Beschaffung**? Gehen Sie bei der Beantwortung auch auf die Strategien ein, mit denen die Ziele erreicht werden können.
3. Zwischen welchen **beiden Beschaffungsaufgaben** kann unterschieden werden? Nennen Sie auch entsprechende Bereiche im Unternehmen, die dazu zählen könnten.
4. Was versteht man unter **Investitionsgütern**? Grenzen Sie die **vier Geschäftstypen im Investitionsgüterbereich voneinander ab** und geben Sie je ein Beispiel.
5. In einem **Buying Center** gibt es **verschiedene Mitglieder**, die sich gegenseitig beeinflussen. Bitte grenzen Sie zunächst die Mitglieder voneinander ab. Welche Probleme könnten zwischen den **Buying Center-Mitgliedern** auftreten?