

# Inhalt

<b>Vorwort .....</b>	<b>9</b>
<b>1. Vorgeschichte .....</b>	<b>11</b>
Die Kontaktaufnahme .....	11
<b>2. Das erste Treffen: Methoden zur Preis- und</b>	
<b>Kostenreduzierung .....</b>	<b>13</b>
Der Einkauf trägt erheblich zum Erfolg bei .....	13
Die richtige Einkaufsorganisation – Basis für Verbesserungen....	18
Materialgruppenmanagement – Commodity	
Management – Lead Buyer .....	22
Werden Sie ein Entrepreneur! .....	23
Die vier Schritte des Lieferantenmanagements .....	25
Global Sourcing – weltweite Lieferantenrecherchen:	
Mit der ABC-Analyse Prioritäten setzen .....	25
Welche Quellenverzeichnisse nutzen Sie? .....	30
Die Anfrageaktion/Ausschreibung .....	32
Einkaufen im Team – der Global-Sourcing-Prozess .....	36
Lieferantenauswahl und Lieferantenbewertung .....	38
Checkliste Lieferantenbewertung .....	40
Lieferantenwechsel .....	43
Mengenkontrakt versus Rahmenvertrag .....	45
Zahlungskonditionen .....	59
Der Abrufplan .....	61
Die Arten der Preisanalyse .....	63
Der partielle Preisvergleich .....	65
Reduzierung der Lieferantenbasis .....	68
Vom Einzelteillieferanten zum Paketlieferanten .....	68
Vom Paketlieferanten zum Systemlieferanten .....	70
Reduzierung der Teilevielfalt – Standardisierung .....	71

C-Teile-Management und E-Procurement .....	75
Kanban und Fremdversorgung von produktiven C-Artikeln .....	77
Was ist E-Procurement? .....	79
Elektronische Ausschreibungen .....	82
Die Einkaufsauktion .....	83
Gemeinsame Entwicklung, Produktwertanalyse und Prozessoptimierung .....	85
Von Anfang an das kostenoptimale Produkt entwickeln .....	85
Advanced Purchasing – der vorgezogene Einkauf .....	87
Produktwertanalyse .....	92
Quality Function Deployment (QFD): Produziere die Qualität, für die der Kunde bereit ist zu zahlen .....	94
Prozesswertanalyse – der KVP-Workshop .....	100
Die Ideen auf den Punkt gebracht. ....	112

### 3. Das zweite Treffen: Verhandlungsführung und

<b>Selbstmanagement</b> .....	117
Leitfaden für die Vorbereitung auf Verhandlungen .....	117
Definieren Sie Ihr Verhandlungsziel! .....	117
Leitfaden für die Vorbereitung auf Verhandlungen .....	124
Welche Ziele und Einwände hat Ihr Gegenüber? .....	126
Mit welchen Argumenten können Sie die andere Partei überzeugen? .....	130
Die Kommunikationstypen .....	136
Die Machtverhältnisse .....	141
Gezielte Fragetechnik. ....	142
Hinterfragen Sie Pauschalaussagen! .....	143
Musterunterbrechung. ....	144
Wie wichtig ist der Zeitfaktor für Sie und die andere Partei? ...	145
Risikomanagement im Einkauf .....	145
Das Win-win-Prinzip oder: Welche Kompromisspunkte gibt es? .....	148

Legen Sie Ihre Strategie und Taktiken fest! .....	149
Salamitaktik. ....	155
Fait accompli. ....	157
Standardpraktik .....	158
Beschränkte Befugnis und Fristen setzen .....	159
Ablenken .....	160
Scheinbarer Rückzug .....	162
Guter Mensch/böser Mensch .....	163
Vom Hard Buyer zum Beziehungsmanager .....	165
Prüfen Sie Ihre Einstellung! .....	165
Ressourcen ankern .....	166
Die Macht der Gedanken .....	172
Mentales Umerleben. ....	175
Die Swish-Technik. ....	176
Die Ideen auf den Punkt gebracht. ....	180
 <b>4. Finale .....</b>	 <b>183</b>
 <b>Literaturverzeichnis .....</b>	 <b>185</b>
 <b>Stichwortverzeichnis .....</b>	 <b>187</b>
 <b>Über den Autor. ....</b>	 <b>191</b>