

# Inhalt

<b>A</b> <b>Grundlagen</b> Definitionen, Abgrenzungen, Geschichte	<b>8</b>
<hr/>	
<b>B</b> <b>Warum?</b> Zusammenarbeit, Mehrwert, Anreize	<b>42</b>
B.1 Heraus aus der Sackgasse	45
B.2 IPD schafft Mehrwerte	55
B.3 Die Risiken und das Kleingedruckte	59
B.4 Anreize und Erfolg	65
<hr/>	
<b>C</b> <b>Wer?</b> Kultur, Teamleitung, Partner-Casting	<b>72</b>
C.1 Neue Zusammenarbeitskultur	75
C.2 Die IPD-Teamstruktur	79
C.3 Wer passt ins IPD-Team?	89
<hr/>	
<b>D</b> <b>Wie?</b> Alignment, Instrumente, Changemanagement	<b>96</b>
D.1 Das IPD-Systemmodell	99
D.2 Das Alignment	115
D.3 Der Instrumentenkoffer für IPD	125
D.4 Changemanagement	133
D.5 Die physische Zusammenarbeit	139
<hr/>	
<b>E</b> <b>Was?</b> Veränderungen, Widerstände, Beschaffung	<b>144</b>
E.1 Ängste und Widerstände	147
E.2 Information schafft Transparenz	155
E.3 Beschaffungsprozesse	165
<hr/>	
<b>F</b> <b>Wohin?</b> Wandel, Treiber, Diskussion	<b>168</b>
F.1 Den Mutigen gehört die Zukunft	171
F.2 Neues Mindset – neue Ergebnisse	175
F.3 Es ist Zeit für einen Turnaround	179
<hr/>	
Autorenteam, Glossar, Literaturverzeichnis, Impressum, Sponsoren	186