

Inhaltsverzeichnis

Einleitung	11
Teil I: Von der Produktentwicklung bis zur eingelagerten Ware	13
1 Produktentwicklung	15
1.1 Den Einkauf einbinden	15
1.2 Die Lieferanten einbinden	16
1.3 Der Zielkonflikt zwischen Einkauf und Entwicklung	18
1.4 Tipps zur Verwendung und Spezifizierung von Teilen	20
1.4.1 Anzahl verschiedener Teile geringhalten	20
1.4.2 Fertigungskosten nicht vernachlässigen	21
1.4.3 Herstellerbindung, Zeichnungsteile oder Normteile – was ist sinnvoller?	21
1.4.4 Produkteigenschaften anstatt Fertigungsverfahren festlegen	23
1.4.5 Seriensicherheit beachten	24
1.4.6 Umfang der Spezifikation	25
1.4.7 Designrichtlinien für eine einheitliche Produktentwicklung	26
1.5 Wie weit sind Spezifikation auszureizen?	28
1.6 Spezifikationen nicht mit Zusatzabsprachen ergänzen	29
1.7 Änderungswesen	32
1.8 Wertanalyse: Kosten senken und Produkte verbessern	34
1.8.1 Grundlagen der Wertanalyse	34
1.8.2 Ablauf von Wertanalyseprojekten	35
1.8.3 Bewährte Fragen bei Wertanalyseprojekten	35
1.8.4 Anwendung der Wertanalyse auf andere Bereiche	36
1.9 Ist Fremdfertigung sinnvoll?	37
1.9.1 Modulare Beschaffung	37
1.9.2 Make-or-Buy-Entscheidungen	38
1.10 Postponement – die Strategie des Aufschiebens	40
2 Dokumentation	43
2.1 Softwareauswahl	43
2.2 Die Artikelstammdaten erfassen	44
2.3 Versionierung	45

3	Bedarfsermittlung	49
3.1	Klassifizierung nach A-, B- und C-Teilen	49
3.2	Disposition von A- und B-Teilen	52
3.2.1	Dispositionsverfahren	53
3.2.2	Materialreservierungen	55
3.2.3	Höhe des Sicherheitsbestands	55
3.3	Disposition von C-Teilen	56
4	Preisfragen	59
4.1	Wer sollte für Anfragen zuständig sein?	59
4.2	Der Inhalt einer Anfrage	61
4.3	Total Cost of Ownership	63
4.4	Das vorvertragliche Schuldverhältnis	64
4.5	Exkurs: Die Zuschlagskalkulation	64
5	Verhandlungen	67
5.1	Verhandlungsgegenstände	68
5.2	Klassische kompetitive Verhandlungen	69
5.2.1	Vorbereitung	69
5.2.2	Fragetechnik	70
5.2.3	Zielpreise	71
5.2.4	Der Ankereffekt	72
5.2.5	Verhandlungstipps	73
5.2.6	Besonders harte Verhandlungstaktiken	74
5.3	Kooperatives Verhandeln: Das Harvard-Konzept	75
5.3.1	Die vier Prinzipien des Harvard-Konzepts	76
5.3.2	Alternativen bei Nichteinigung	77
6	Bestellungen	79
6.1	Gründe für einen Rahmenvertrag/Mengenkontrakt	79
6.2	Die optimale Bestellmenge	80
6.3	Bestellvorbereitungen	85
6.3.1	Prüfungen	85
6.3.2	Rückverfolgbarkeit	85
6.3.3	Beistellungen	86
6.3.4	Lieferlose/Verpackungseinheit	87
6.3.5	Versand	87
6.4	Wichtige Angaben auf Bestellungen	88
6.4.1	Versionsindex	88
6.4.2	Liefertermin	88

6.4.3	Lieferbedingungen	89
6.4.4	Allgemeine Einkaufsbedingungen	91
6.4.5	Sonstige rechtliche Themen	91
6.5	Bestellnachverfolgung	93
6.6	Zustandekommen eines Vertrages	94
7	Wareneingänge und Prüfungen	97
7.1	Wareneingangsprüfungen	97
7.1.1	Serienprüfungen nach AQL	98
7.2	Erstmusterprüfungen	100
7.3	Sonderfreigaben	101
7.4	Fehlerhafte Ware	101
7.4.1	Rechtliche Regelungen	102
7.4.2	Reklamationen	104
7.4.3	Alternativen zur Reklamation	104
8	Rechnungsprüfung	107
9	Lagerhaltung	113
9.1	Lagerplatzsysteme	113
9.1.1	Festplatzlagersystem	113
9.1.2	Chaotische Lagerhaltung	114
9.2	Tipps zur Lagerhaltung	114
9.2.1	Beschriftungen	114
9.2.2	Chargen- und Seriennummernführung	114
9.2.3	Inoffizielle Lagerorte	115
9.2.4	Nicht verwendbare Ware	116
9.2.5	Lagerpersonal	116
9.3	Inventur	117
9.3.1	Rechtliche Vorgaben	117
9.3.2	Inventurvereinfachungsverfahren	117
9.3.3	Tipps zur Inventur	118
Teil II: Das Fundament eines exzellenten Einkaufs		121
10	Lieferantenmanagement	123
10.1	Lieferantenstrategie im Unternehmenskontext	123
10.2	Lieferantenanzahl	125
10.3	Lieferantensuche	126
10.3.1	Passende Lieferanten	127
10.3.2	Informationen über Lieferanten	127
10.3.3	Checkliste bei neuen Lieferanten	132

10.4	Lieferantenentwicklung	132
10.4.1	Partnerschaften mit strategischen Lieferanten	133
10.5	Lieferantenwechsel	134
10.6	Exkurs: Einkauf in China	137
10.7	Beschaffungsmarktforschung	138
11	Einkaufscontrolling	141
11.1	Kennzahlen	142
11.1.1	Liefertermintreue	142
11.1.2	Reklamationsquote	143
11.1.3	Fehlteile	143
11.1.4	Lagerbestandswert	144
11.1.5	Lagerumschlagszahl	144
11.1.6	Einkaufsvolumen je Artikel	145
11.1.7	Einkaufsvolumen je Lieferant	145
11.1.8	Artikel ohne Bedarf	146
11.1.9	Ausschussquote in Fertigung	146
11.1.10	Vom Einkauf verantwortetes Volumen	146
11.1.11	Rahmenvertragsquote	147
11.1.12	Kosten je Bestellvorgang	147
11.1.13	Einsparungen	147
11.2	Risikomanagement	148
11.2.1	Risikoerkennung	148
11.2.2	Risikobewertung	149
11.2.3	Risikosteuerung	150
11.2.4	Risikokontrolle	151
11.3	Verfügbarkeit von Waren sicherstellen	151
11.3.1	Lieferkettenstörungen erkennen	151
11.3.2	Maßnahmen zur Erhöhung der Verfügbarkeit	152
11.3.3	Besondere Situation bei Elektronikbauteilen	153
11.4	Warengruppenstrategien	156
11.5	Benchmarking	157
12	Nachhaltigkeit	159
12.1	Umweltorientierter Einkauf	159
12.1.1	Produktentwicklung	159
12.1.2	Lieferantenauswahl	160
12.1.3	Lieferantenbewertung	160
12.1.4	Lieferantenaudits	160
12.1.5	Produktion bei den Lieferanten	160
12.1.6	Verpackung	161

12.1.7	Transport	162
12.1.8	Recycling	163
12.1.9	Einkaufscontrolling	163
12.2	Das Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz	164
12.2.1	Gültigkeit	164
12.2.2	Zu schützende Rechtspositionen	164
12.2.3	Der Begriff der Lieferkette	165
12.2.4	Sorgfaltspflichten	166
12.2.5	Ausblick	170
12.2.6	Umsetzungshilfen für kleine und mittlere Unternehmen	170
13	Prozessmanagement	173
13.1	Tipps für reibungslose Prozesse	173
13.1.1	Keep it simple	173
13.1.2	Prozesse dokumentieren	173
13.1.3	Einheitliche Prozesse	174
13.1.4	Prozesse an ERP-Software anleihen	174
13.1.5	Prozess nach systematischem Fehler anpassen	174
13.2	Prozessrestrukturierung	175
13.3	Exkurs: ERP-Systeme	176
14	Organisationsformen	179
14.1	Arbeitsaufteilung in kleinen Unternehmen	179
14.2	Strategischer und operativer Einkauf	180
14.2.1	In Warengruppen aufteilen	182
14.2.2	Operativer Einkauf als gleichzeitiges Auftragszentrum	183
14.3	Projekteinkauf: Der Hidden Champion	184
14.4	Qualitätsthemen als Hemmschuh	185
	Weiterführende Literatur	187
	Über den Autor	191
	Stichwortverzeichnis	193