

Inhaltsverzeichnis

Geleitwort	7
Vorwort	9
Einleitung	11
1. Kapitel: Der Einkauf vor der Pandemie oder die Ruhe vor dem Sturm	17
1.1 Die aktuelle Lage oder der Einkauf im Dauerkrisenmodus	26
1.2 Handlungsspielraum in der Krise gewinnen oder wie Führungskräfte den Wandel im Einkauf jetzt einleiten können	32
2. Kapitel: Blick auf den Einkauf rund um den Globus	43
2.1 Das Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz	53
2.2 Beschaffungsstrategien	59
3. Kapitel: Strategien ohne Sinn und Verstand	65
3.1 Das Alltagsgeschäft bremst aus	70
3.2 Voraussetzungen für eine gelungene Aufholjagd	73
3.3 Die Aufholjagd einläuten – wie?	81
4. Kapitel: Erfolgsfaktoren für einen gelungenen Wandel im Einkauf	87
4.1 Digitalisierung	88
4.2 Erfolgsfaktor Purpose – (k)ein Fremdwort im Einkauf	135
4.3 Erfolgsfaktor Agilität	172
4.4 Erfolgsfaktor Menschlichkeit oder auch »Human Touch«	208
4.5 Erfolgsfaktor Homeoffice und Co	240
4.6 Fazit aller fünf Erfolgsfaktoren	271

5. Kapitel: Der Einkäufer als Unternehmensgestalter	275
6. Kapitel: Einkauf New Generation	293
Danksagung	311
Über die Autorin	313
Anmerkungen	315
Stichwortverzeichnis	323