

Matthias Grossmann

# Einkauf

leicht gemacht

Kosten senken – Qualität sichern –  
Einsparpotenziale realisieren

**REDLINE** | VERLAG

© des Titels »Einkauf leicht gemacht« (ISBN 978-3-636-01453-5)  
2007 by Redline Verlag, FinanzBuch Verlag GmbH, München  
Nähere Informationen unter: <http://www.redline-verlag.de>

# Inhaltsverzeichnis

Vorwort (Dr. Hildebrandt, Hauptgeschäftsführer BME) .....	9
1. Vorgeschichte.....	11
– Die Kontaktaufnahme .....	11
2. Das erste Treffen: Methoden zur Preis- und Kostenreduzierung	13
– Der Einkauf trägt erheblich zum Erfolg bei.....	13
– Die richtige Einkaufsorganisation – Basis für Verbesserungen	17
– Materialgruppenmanagement – Commodity Management – Lead Buyer.....	21
– Werden Sie ein Entrepreneur! .....	22
– Global Sourcing – weltweite Lieferantenrecherchen – Mit der ABC-Analyse Prioritäten setzen.....	23
– Welche Quellenverzeichnisse nutzen Sie? .....	27
– Die Anfrageaktion .....	29
– Einkaufen im Team – der Global-Sourcing-Prozess .....	32
– Lieferantenauswahl und Lieferantenbewertung.....	34
– Lieferantenwechsel.....	38
– Mengenkontrakt versus Rahmenvertrag.....	40
– Zahlungskonditionen .....	52
– Der Abrufplan.....	54
– Die Arten der Preisanalyse.....	56
– Der partielle Preisvergleich .....	58
– Reduzierung der Lieferantenbasis.....	60
– Vom Einzelteillieferant zum Paketlieferant.....	61
– Vom Paketlieferant zum Systemlieferant.....	62
– Reduzierung der Teilevielfalt.....	63
– C-Teile-Management und E-Procurement .....	67
– Kanban und Fremdversorgung von produktiven C-Artikeln.	69
– Was ist E-Procurement? .....	71
– Elektronische Ausschreibungen.....	74

– Die Einkaufsauktion .....	75
– Gemeinsame Entwicklung, Produktwertanalyse und Prozessoptimierung .....	76
– Von Anfang an das kostenoptimale Produkt entwickeln .....	76
– Advanced Purchasing – der vorgezogene Einkauf.....	78
– Produktwertanalyse .....	82
– Prozesswertanalyse – der KVP-Workshop .....	89
– Die Ideen auf den Punkt gebracht.....	100
<b>3. Das zweite Treffen: Verhandlungsführung und Selbstmanagement</b>	<b>103</b>
– Leitfaden für die Vorbereitung auf Verhandlungen .....	103
– Definieren Sie Ihr Verhandlungsziel! .....	103
– Welche Ziele und Einwände hat Ihr Gegenüber?.....	112
– Neuro-Linguistisches Programmieren (NLP).....	113
– Mit welchen Argumenten können Sie die andere Partei überzeugen?.....	115
– Die Kommunikationstypen .....	122
– Die Machtverhältnisse .....	127
– Gezielte Fragetechnik.....	127
– Musterunterbrechung.....	129
– Wie wichtig ist der Zeitfaktor für Sie und die andere Partei? ..	130
– Risikomanagement im Einkauf .....	130
– Das Win-win-Prinzip oder Welche Kompromisspunkte gibt es?	132
– Legen Sie Ihre Strategie und Taktiken fest!.....	134
– Salamtaktik.....	139
– Fait accompli.....	140
– Standardpraktik.....	142
– Beschränkte Befugnis & Fristen setzen.....	142
– Ablenken.....	143
– Scheinbarer Rückzug .....	144
– Guter Mensch/böser Mensch.....	145
– Vom Hard Buyer zum Beziehungsmanager .....	147
– Prüfen Sie Ihre Einstellung! .....	148
– Ressourcen ankern .....	148
– Die Macht der Gedanken .....	154

– Mentales Umerleben.....	157
– Die Swish-Technik.....	157
– Die Ideen auf den Punkt gebracht.....	161
4. Finale.....	165
Literaturverzeichnis .....	167
Stichwortverzeichnis .....	169