

Matthias Grossmann

Einkauf

Kosten senken – Qualität sichern –
Einsparpotenziale realisieren

© des Titels »Einkauf« von Matthias Grossmann (978-3-86881-677-8)
2017 by Redline Verlag, Münchner Verlagsgruppe GmbH, München
Nähere Informationen unter: <http://www.redline-verlag.de>

REDLINE | VERLAG

Inhalt

Vorwort	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....	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

Selbstmanagement	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
4. Finale	183
Literaturverzeichnis	185
Stichwortverzeichnis	187
Über den Autor	191