

Inhalt

1 Professionelle Verhandlungsführung als Wettbewerbsvorteil und Instrument zur Kostensenkung	1
1.1 Optimale Einkaufsorganisation und Mitarbeitermotivation als Schlüsselfaktoren für Top-Ergebnisse im Einkauf.....	1
1.2 Beschaffung im Ausland: Licht und Schatten	3
1.3 Die wahren Entscheider im Einkauf erkennen.....	5
1.4 Interkulturelles Management und Business-Etikette als Türöffner	7
2 Ziele setzen – Selbstmotivation steigern – Einkaufsergebnisse verbessern	9
2.1 Im Einkauf liegt der Gewinn!	9
2.2 Die Arten der Motivation.....	9
2.3 Setzen Sie sich Ziele!.....	11
2.4 Die fünf Schritte der Zielerreichung	11
3 Praxismethoden zur Kostenreduzierung	17
3.1 Target Costing – die Zielkosten im Visier	17
3.2 Total-Cost-of-Ownership-Ansatz – Kosten werden zu Ihrem Anliegen	23
3.3 Wertanalyse – welchen Wert haben ihre Produkte eigentlich?.....	29
3.4 Erfahrungskurven-Analyse – durch Erfahrung Kosten senken.....	32
3.5 Produktlebenszyklus-Analyse – Kostensenkungsmaßnahmen	36
3.6 Simultaneous Engineering – die hohe Kunst der Zusammenarbeit	39
4 Einsparpotentiale durch Electronic Procurement	43
4.1 Grundlagen des E-Procurement	43
4.2 E-Beschaffungsmarketing – wie die Lieferanten Ihnen ins Netz gehen	45
4.3 Unterscheiden Sie A-Teile von C-Teilen.....	46
4.4 Beschaffung von C-Teilen und MRO-Produkten – Desktop Purchasing	48
4.5 Are you content? – Stiefkind Catalog-Management.....	50
4.6 Auktionen im Einkauf.....	52

4.7 Spotbuying/Spotkäufe – spontan und billig?	55
4.8 Zur Kasse bitte! – Zahlungssysteme im E-Procurement.....	56
5 Sourcing-Strategien – wo und von wem wird eingekauft?.....	59
5.1 Ablauf der Bestellung und Berechnungsschema des Netto-Einstandspreises	59
5.2 Global Sourcing – eine Welt voller Lieferanten	61
5.3 Modular Sourcing – größere Teile, weniger Lieferanten.....	62
5.4 Single Sourcing – mit dem Lieferanten durch dick und dünn	63
5.5 Double Sourcing, Twin-Sourcing, Dual Sourcing.....	63
5.6 Cluster Sourcing – gehen Sie an die Quelle.....	63
5.7 Local Sourcing – bleibe im Lande.....	64
5.8 Kostensenkungen durch nichttraditionelle Beschaffungsfelder.....	64
5.9 Vermeidung von Maverick Buying	67
5.10 Einsparungen durch verbesserte Zahlungsfristen und Rabatte erzielen	69
5.11 Risk-Management und Frühwarnsysteme – den Risiken ins Auge sehen.....	73
6 Professionelle Strategien beim Einkauf von Rohstoffen	77
6.1 Derivate.....	78
6.2 Einsatz von Hedging.....	78
6.3 Terminhandel und Optionshandel zur Absicherung von Preisrisiken .	79
6.4 Hedging mit Futures	81
6.5 Praxisbeispiele für die Anwendung von Absicherungsinstrumenten ..	82
6.6 Langfristige Kalkulationen mit Hilfe von Preisgleitklauseln	82
7 Kosteneinsparung durch professionelle Bedarfsermittlung	85
7.1 Schaffung des tragfähigen Einkauf-Fundamentes	85
7.2 Erfolgsbausteine – optimale Menge und Wert.....	86
7.3 Entscheidend: Ermittlung des Bedarfs und der Bezugszeitpunkte	89
7.4 Einkaufspreisanalyse	90
7.5 Lieferkonditionen und Incoterms.....	94
7.6 Advanced Purchasing	96
8 Kostensenkung durch Erkennen des Lieferantenpotenzials.....	99
8.1 Lieferantenanalyseinstrumente – die Lieferanten „Top Ten“.....	100
8.2 Lieferantenmanagement – die ganzheitliche Sicht	105
8.3 Lieferantenbewertung – ein Praxisbeispiel	106
8.4 Lieferantenoptimierung – wie verbessert sich mein Lieferant?.....	110
8.5. Lastenheft – Pflichtenheft – Technisches Datenblatt.....	112
8.6 Lieferantenauswahl – den richtigen Lieferanten finden	114

8.7 Einkaufs- und Supply Chain Controlling – die Einkaufsscorecard ...	117
8.8 Einführung eines effizienten Beschaffungs-Controlling.....	121
9 Business-Etikette für Einkaufsmanagerinnen und -manager.....	129
9.1 Souverän auf jedem Parkett	129
9.2 Wie du kommst gegangen	133
9.3 Herrengarderobe	134
9.4 Damengarderobe	135
10 Souveränes Verhalten bei Geschäftsessen	137
10.1 Sinn und Zweck von Geschäftsessen.....	137
10.2 Organisatorisches bei der Einladung zum Essen	137
10.3 Restaurantbesuch und Tischkultur	138
11 Die Einkaufsmanagerin in Verhandlungen	143
11.1 Kommunizieren Einkäuferinnen anders?.....	143
11.2 Erfolgsfaktoren einer Gesprächs- und Verhandlungsstrategie.....	144
11.3 Erfolgsgeheimnisse erfolgreicher Einkäuferinnen.....	154
12 Schlüsselfaktoren: Mimik, Gestik, Sprache, Auftreten, Kommunikation	155
12.1 Psychologie von Verhandlungen	155
12.2 Sachebene – Beziehungsebene	160
12.3 Kongruentes Verhalten – der Schlüssel zu erfolgreichem Auftreten	161
12.4 Wirkungsfaktoren in der Praxis	164
12.5 Mit dem Körper überzeugen	165
12.6 Setzen Sie Ihre Stimme wirkungsvoll ein.....	168
12.7 Engagement – mentale Vorbereitung einer Verhandlung.....	169
12.8 Crashkurs Kommunikation	170
13 Organisatorische Vorbereitung	177
13.1 Ausgangssituation.....	177
13.2 Die Vorbereitung als Grundstein zum Erfolg	179
13.3 Ablauf, Ort und Verhandlungsteam	182
13.4 Organisieren: Bewirtung, Sitzordnung und Zeitrahmen	184
13.5 Mentale Vorbereitung	186
13.6 Zu guter Letzt: Abschlusscheckliste	188
14 Verhandlungsbeginn: Ring frei für die erste Runde	189
14.1 Professioneller Aufbau einer Sach-Beziehungsebene.....	189
14.2 Begrüßung und Vorstellung	192

14.3 Bewährte Fragearten	195
14.4 Die Kunst des Zuhörens.....	196
15 Verhandlungsphase – Strategien zur Zielerreichung.....	199
15.1 Verhandlungsstrategien	199
15.2 Das Harvard-Konzept – die neue Erfolgsstrategie?.....	204
15.3 Der Moment der Entscheidung – die Preisverhandlung	205
15.4 Wenn-dann-Verhandlungstechnik	209
15.5 Erfolgreiche Verhandlungswerkzeuge der Einkäufer-Profis	210
15.6 Ganzheitliches Verhandeln – die neue Erfolgs-Philosophie.....	213
15.7 Die zehn erfolgreichsten Verhandlungsregeln.....	215
16 Verkäufer als Verhandlungspartner.....	217
16.1 Ziele und Vorgehensweisen der Verkäufer.....	217
16.2 Ausbildung und Training der Verkäufer.....	219
16.3 Die Tricks der Verkäufer.....	223
16.4 Abwehr unfairer Verkaufs- und Verhandlungsstrategien	225
17 Erfolgreicher Umgang mit schwierigen Verhandlungspartnern..	229
17.1 Mängel, Mafia und Monopolisten	229
17.2 Vom Umgang mit Monopolisten	231
17.3 Methoden, die nicht jedermanns Geschmack sind – aber <i>erfolgreich!</i>	236
17.4 Psychologie in der Verhandlung	238
17.5 Für jede Situation die richtige Strategie!	240
18 Bestechung, Diebstahl, Korruption und Spionage.....	245
18.1 Gründe für Korruption.....	245
18.2 Korruptionsindex	247
18.3 Präsente, Werbegeschenke und Vorteilsnahmen	250
18.4 Diebstahl im Handel	251
18.5 Spionage und Produktpiraterie.....	253
18.6 Abwehr von Bestechung und Korruption	257
19 Rechtssicherheit durch professionelles Vertragsmanagement	261
19.1 Wesentliche rechtliche Einigungspunkte.....	261
19.2 Form des Vertrages.....	269
19.3 Rechtliche Bedeutung des Verhandeln.....	270
19.4 Ausländische Vertragsparteien	273

20 Der Abschluss der Einkaufsverhandlung	277
20.1 Abhaken der Vereinbarungen	277
20.2 Das Protokoll	278
20.3 To-Do-Liste	279
20.4 Die Bewertung der Ergebnisse.....	279
20.5 Checkliste Verhandlungsnachbereitung.....	280
21 Umgang mit ausländischen Verhandlungspartnern.....	281
21.1 USA: Verhandlungsführung im Land der unbegrenzten Möglichkeiten.....	281
21.2 Frankreich – Unterschätzen Sie nicht das Geschäftsessen.....	288
21.3 Großbritannien – Small Talk gehört dazu.....	298
21.4 Dänemark – manchmal hemdsärmelig und direkt.....	305
21.5 Schweden – sachlich nüchtern und fair play.....	308
21.6 Norwegen – Vorsicht! Jeder kennt jeden.....	312
21.7 Finnland – Verhandeln in der Sauna.....	316
21.8 Estland – pünktlich und zuverlässig	320
20.9 Verhandeln in Russland – Vertrauen ist gut, Kontrolle ist besser ...	324
21.10 Naher und Mittlerer Osten: Verhandeln im Land des schwarzen Goldes.....	329
21.11 China – erfolgreiches Verhandeln im Reich der Mitte	338
21.12 Indien – Verhandlungsführung auf dem indischen Subkontinent..	352
21.13 Lateinamerika: „Jeitinho“ – Finden Sie den richtigen Dreh!.....	362
22 Verhandlungsführung in kleinen, mittleren und großen Unternehmen.....	369
22.1 Mittelständische Industrieunternehmen der Anlagentechnik.....	369
22.2 Vergabeverhandlungen von Neuteilen mit Lieferanten	375
22.3 Systemlieferant in der Automobilindustrie – BorgWarner Inc.	378
Literatur	395
Autorenverzeichnis.....	399
Stichwortverzeichnis.....	407