

Gerd Kerkhoff

Milliardengrab Einkauf

*Einkauf-
Die Top-Verantwortung
des Unternehmers
nicht nur
in schwierigen Zeiten*

*Zweite, erweiterte und
aktualisierte Auflage*



**WILEY-
VCH**

WILEY-VCH Verlag GmbH & Co. KGaA

Vorwort 13

Kapitel 1

>Wenn's um Einkaufen geht, halten wir uns alle für Weltmeister« 17

Ein Spanier rüttelte eine ganze Branche aus dem »Dornröschenschlaf« 18

In Einkaufsabteilungen verkümmern gewaltige Renditepotenziale 19

Der Fokus liegt je nach Branche auf Forschung und Entwicklung, Vertrieb und Marketing 20

Einkauf muss zur Chefsache werden 21

Ein Plädoyer für unsere Einkäufer 23

Kapitel 2

Einkauf: Ertragsgarant in allen Unternehmenssituationen 27

Wie Beschaffungsoptimierung Sanierungen erleichtert 28

Wie Beschaffungsoptimierung den Firmenwert steigert 33

Wie Beschaffungsoptimierung zur Refinanzierung einer »Firmenhochzeit« beiträgt 36

Kapitel 3

Vom traditionellen Einkauf zum modernen

Beschaffungsmanagement 39

Die Wertschöpfungstiefe sinkt kontinuierlich 39

Total Cost of Ownership wird zum Renditemotor 42

Strategisches Beschaffungsmanagement entscheidet über nachhaltiges Wachstum 46

Kapitel 4

Fünf typische Fälle aus der Praxis:

Die Fehler sind fast immer die gleichen 49

Erster Fall: Der Einkauf ohne definierte Aufgaben 49

Zweiter Fall: Ausschließliche Konzentration auf Konstruktion und Entwicklung 56

Dritter Fall: Gratwanderung zwischen zentralem und dezentralem Einkauf 60

Vierter Fall: Keine Effizienz trotz geeigneter Einkaufstools 65

Fünfter Fall: Der Einkäufer als vermeintlicher Alleskönner 73

Kapitel 5

Ihr Einkauf auf dem Prüfstand:

Ermitteln Sie die ungenutzten Ertragspotenziale 79

Diese Daten müssen Sie unbedingt kennen 79

Kaufen Sie noch traditionell ein oder betreiben Sie bereits modernes Beschaffungsmanagement? 82

Wie effizient kann Ihr Einkauf arbeiten?	84
Sind Sie ausreichend über Ihre Lieferanten informiert?	87
Wissen Sie, was Ihre Lieferanten wirklich leisten?	90
Wie ausgereift ist Ihre Beschaffung im Bereich Logistik?	93
Wie qualifiziert ist Ihr Einkaufsleiter?	96
Ein Selbstcheck für Ihren Einkaufsleiter	100

Kapitel 6

Hilfe zur Selbsthilfe: Die Erfolgswerkzeuge des modernen Beschaffungsmanagements 109

Typenfrage: Neue Herausforderungen für den traditionellen Einkäufer 111

Erfolgswerkzeug: Organisation 139

Erfolgswerkzeug: Potenzialanalyse 149

Erfolgswerkzeug: Verhandlungsstrategie 156

Erfolgswerkzeug: Rahmenvertrag 164

Erfolgswerkzeug: Internetbasierte Beschaffung 267

Erfolgswerkzeug: Detaillierte Ausschreibung 287

Erfolgswerkzeug: Live Auction 296

Kapitel 7

Ehrgeizige monetäre Ziele formulieren:

Das Fundament für den Erfolg 197

Vielfältige Optimierungsziele sind realisierbar 299

Zielvorgaben bei Produkten mit hohem Rohstoffanteil 202

Kapitel 8

Der Einkauf von morgen: Wichtigster

Renditelieferant für die Unternehmen 203

Der professionelle Einkäufer wird zum
Supplier-Relationship-Manager (SRM) 205

Die Rolle der Beschaffungsoptimierung
im Rahmen von Basel II 208

Kapitel 9

Beschaffungsverträge: Unterschätztes Risiko - ungenutzte Chance 223

»Kaufverträge gestalten kann jeder« -
ein gefährlicher Irrtum 224

Lieferantenverhandlung und Vertragserstellung 226

Form und Struktur der Vertragsgrundlagen 229

Vertragsdesign und Vertragsinhalt 226

Qualität und Durchsetzbarkeit getroffener Regelungen 230

Besonderheiten im internationalen Einkauf 234

Glossar 243

Anhang 252

Ein persönliches Angebot an meine Leser 252

Register 257