

Inhaltsverzeichnis

Wer sollte dieses Buch lesen ... 7

- 1 Einkauf auf Augenhöhe** 11
Gespräch mit Christoph Hülsmann, JAC Products Europe GmbH
- 2 Abschied vom ›Bad Back Department‹** 23
Gespräch mit Dr. Ulrich Piepel, RWE Service GmbH
- 3 Kostenmanagement am Bodensee** 39
Gespräch mit Johannes Kamzelak, ZF Friedrichshafen AG
- 4 Der ›beckerfähige‹ Lieferant** 47
Gespräch mit Hansjörg Pott,
Gebr. Becker GmbH, Wuppertal
- 5 Einkauf braucht Investitionen** 59
Gespräch mit Martin Hofmann,
Fresenius Kabi Deutschland GmbH
- 6 Es kommt auf die Kreativität an** 71
Gespräch mit Stefan Winghardt, ratiopharm
- 7 Den Lieferanten im Fokus** 81
Gespräch mit Dr. Siegfried Kiese, Wacker Chemie AG
- 8 Einkauf als Netzwerk** 97
Gespräch mit Karl Heinz Kerndler, Diehl-Gruppe
- 9 Der Gewinn liegt im Einkauf** 109
Gespräch mit Dr. Jürgen Leinz, BayWa AG

- 10 **Einkauf neu gestalten** 119
Gespräch mit Michael Reuber, Salzgitter Flachstahl GmbH
- 11 **Evolution im Einkauf** 129
Gespräch mit Christian Harm, KION GROUP GmbH
- 12 **Lernen als Pflichtfach im Einkauf** 141
Gespräch mit Wolfgang zur Stadt, KME Germany AG Co. KG
- 13 **Keine Angst vor dem Risiko** 153
Gespräch mit Karsten Werner, TAKATA-PETRI AG
- 14 **Beschaffung: öffentlich** 163
Gespräch mit Dr. Kay-Uwe May, Deutsche Bahn AG
- 15 **Blick in die Matrix** 175
Gespräch mit Dr. Hugo Ecksele, Deutsche Post DHL
- 16 **Die Kosten im Griff** 185
Gespräch mit Rafael Piñero Prat, Volkswagen Aktiengesellschaft
- 17 **›Wir verbessern uns stetig ...‹** 195
Gespräch mit Christoph Clausen, The Linde Group
- 18 **Herausforderungen für den Einkauf** 205
Gespräch mit Prof. Dr. Michael Henke,
Supply Chain Management Institute
- 19 **Mission erfüllt** 219
Gespräch mit Dr. Silviu Grobosch, ThyssenKrupp AG
- 20 **Einkauf – Handwerk und Kunst** 231
Gespräch mit Bettina Wietzel-Skakowski, Commerzbank AG
- 21 **Flexibel am Markt agieren** 243
Gespräch mit Michael Deschenhalm, Körber Schleifring GmbH