

Stichwortverzeichnis

- A** Abschreibungen 12–14
 Agilität 98, 114–115
 Anerkennung 125
 Anreizprogramme 81
 Aufgaben 78, 84
 Aufgabenkategorien 106
 Aufgabenportfolio 115
 Aufgabenspektrum 104, 107
 Auftrag 16
 Ausgabenanalyse 288
 Ausgabenkategorien 100–102
 Ausgabenprofil 87
 Automatisierung 200, 205
 Automobilindustrie 20
- B** Backoffice 19
 Bundesamt für Wirtschaft und
 Ausfuhrkontrolle (BAFA) 163
 Bain Capital (Firma) 237
 Balanced Scorecard 153–154,
 163, 166–167
 Baseline 48–52, 55, 61–63, 67–68
 Blasengrafik 265
 Boston Consulting Group (BCG,
 Firma) 217
 Bedarfsprognose 54
 Bedarfsprognose-Tools 42
 Beratung 212–213, 215, 222,
 224, 231
 – Auswahl 217
 – Boutiquen 218, 220
 – Contractor-Markt 221
 – Honorar 213, 220, 226
 Beschaffungsaktivitäten 70
 Beschaffungsausgaben 13
 Beschaffungsmarktanalyse 48,
 52–53, 55, 71
 – Best Practice 52–53
 Beschaffungsmärkte 100
 Beschaffungspraxis 47, 71, 214,
 224
 Beschaffungsprozesse 78, 86
 Best Cost Country Sourcing 24
 Best Practice 20–23
 – Schlechte Best Practice 22
 Bestellvolumen 100
- Betriebskosteneinsparung 236
 Blackstone (Firma) 237
 Blockchain-Technologie
 201–202
 Budgetierung 284
 Budgetverantwortliche
 – Beschaffungsaktivitäten 118
 – crossfunktionale Zusammenar-
 beit 124
- C** Capex-Einsparungen 15, 82
 Carlyle Group (Firma) 237
 Cashflow-Verbesserungen 35
 Category Manager 102
 CEO 26
 CFO 26
 Change Management 40, 117,
 123, 128, 130
 CIO 26
 Cloud Computing 52
 Compliance 56, 72, 95, 170,
 179–183, 185, 188–191, 283
 Compliance Management 119,
 134–135
 COO 26
 Corporate Social Responsibility
 154
 COVID-19, 23, 85, 113, 156, 162
 CPO 76
 Crossfunktionalität 69
- D** Daten
 – Sammlung 51, 64, 70
 – Visualisierung 205
 Dealmaker 124
 Deloitte (Firma) 217
 Dienstleistungsmentalität 17,
 120, 123–124, 129
 Digitalisierung 202, 207–208
 Disruption 209
- E** E-Auktionen 65–66
 EBIT 13–15
 EBITDA 12, 15, 26, 73, 236–240,
 242, 244, 277, 281
 Efficio (Firma) 88, 141, 144, 163,
 197, 237
 Effizienzsteigerungen 12

- Einkauf 11
 - EBIT-Auswirkung 14
 - Entscheidungen 164
 - Investition 269
 - Potenziale 16
 - Prioritäten 153
 - Strategie 9, 32, 120, 126, 266, 287
 - Ziele 152–153, 168
 - Zielsetzungen 287
- Einkaufsfunktionen
 - Reifegrad 261
- Einkaufsinvestitionen 269
- Einkaufsqualifikationen 88
- Einkaufsteam 75–92, 278–279, 294
 - Hard Skills 279
 - Kompetenzdefizit 279
 - Soft Skills 279
 - Sourcing-Programm 275–276
- Einsparungen 31–38, 43
 - Hebel 281
 - Höhe 15
 - Optionen 72–73
 - Potenziale 67
- Einstellungen 18, 19
- E-Learning 89
- Enabler 109–111
- Endverbrauchermarktplätze 201
- Engagement 121–122, 127
 - effektives 131
 - frühzeitiges 142
 - langfristiges 141
 - Stakeholder 123
- Erfolgsmetrik 82
- E-Sourcing 288–289
 - Plattformen 65–66
 - Tool 45
- Excel 205
- F** Feedback-Ansatz 65
- Finance 75
- Firmenkundenmarktplätze 201
- Ford Motor Company (Firma) 20
- G** General Motors (Firma) 20, 47
- Gesamtbeschaffungskosten 48
- Gesamtkosten 35
- Gewinn
 - Hebel 25
 - Potenziale 132
- Glaubwürdigkeit 33, 36, 38, 40–42, 122, 129, 282
- Global Sourcing 20, 48
- Governance-Struktur 168
- H** Hard Skills 123
- House of Procurement 259
- I** IBM (Firma) 264
- Imageschäden 155, 161
- Infrastruktur 111–113
- Innovation 158–159
- Insourcing 157
- Investitionsdefizite 16, 19
- J** Just-in-Time-Delivery 24
- K** Kapazitätsgewinne 112
- Kennzahlen 16
- KI (Künstliche Intelligenz) 200
- KKR (Firma) 237
- Kompetenzdefizit 216
- Kompetenzprofile 96
- Kompetenzspektrum 77, 79
- Kommunikation 194
- Konfliktpotenzial 126
- Konsumgütermarken 101
- Kostenbasis 16, 24, 174, 214
- Kosteneinsparungen 81, 93, 151, 167
- Kostenmanagement 41
- Kostenoptimierung 94
- Kostenenkungspotenziale 20, 152
- Kostenvorteile 38, 40
- KPI 135, 164–165
- L** Lecks abdichten 169–170
- Leistungsanreize 80–81, 144
- Lenkungsausschuss 69–70
- Lieferanten
 - Auswahl 62
 - Beziehungen 19, 39–40
 - Strategische 133, 137, 139
- Lieferantenleistung
 - Optimierung 81
- Lieferantenmanagement 40, 49, 72, 95, 98–99, 101, 104, 113, 132–134, 137–139, 143, 207, 259
- Traditionell 132

- Lieferantenperformance 98
- Lieferkette 23–24
 - Ebenen 156
 - Risiko 38, 156
- Lieferkettenorgfaltspflichtengesetz (LkSG) 155, 161–162
- Lieferkettenstruktur 157
- Lock-in-Effekt 14, 263
- M** McKinsey (Firma) 217
- MECE-Regeln 129
- Mid-Cap- Firmen 236, 247
- Mindset 18
- N** Nachfragehebel 57
- Nachhaltigkeit 154–156, 159–168
 - Agenda 155, 163
 - finanzielle 162
 - Kennziffern 165
 - Leistungskennzahlen 163–165
 - ökologische 161
 - soziale 160
- Nachhaltigkeitsprogramm 166–168
- O** OEM 17
- Offshoring 50, 56, 69
- Onboarding-Aktivitäten 107
- Operating Model 93–94, 96, 103, 105, 110, 113, 115
 - praktische Umsetzung 93
- Operationalisierung 103
- OPEX-Einsparungen 82
- Ops-Teams 238, 241, 243
- Optimierungsplan 258, 262
- Optimierungspotenziale 112, 114
- Organigramm 103, 175
- Organisationsdesign 100
- Organisationsmodell 93, 276
- Organisationsstrukturen 199
- Outsourcing 50, 56, 156
- P** Partnering-Modell 102
- Portfolio-Effekt 15
- Potenzialanalyse 213
- PowerPoint 129, 205–206
- Praxislernen 90
- Preismanagement 66
- Priorisierung 108, 110–111, 113
- Private Equity Gesellschaften (PEG) 235, 237, 242–244, 248
 - Big Cap 237–239
 - Einsparungen 235, 244–246
 - Investitionen 241
 - Portfoliounternehmen 239, 243
 - Private Equity Gesellschaften 29, 235–237, 239, 245–246
 - Small-Cap 237
 - Transformationsprozesse 238–239, 241, 245
 - Wertschöpfung 240
- Procurement 11
- Procurement Manager 76
- Produktportfolio 71
- Programm-Management 69–70, 215, 232
- Projektmanagement-Office (PMO) 111, 232–233
- Projektmanagement 276, 279
- Prozessabwicklung 86–87
- Prozesse 98
- Purchase-to-Pay-Prozesse 200
- PricewaterhouseCoopers (PwC, Firma) 217
- Q** Qualifikationen 78
- R** RACI-Diagramme 96
- Rahmenkonzept 95, 179
- Recruiting 91–92
- Resilienz 12, 156
- RFP 49, 58–63, 66, 68, 71, 145–147
- Risikominderung 81, 132, 134–135
- Roadmap 251, 258
- Rückendeckung 42–45, 68, 120, 126
- S** Schlüssellieferanten 38
- Shareholder-Value 152, 236
- Sichtbarkeit 106, 108–109
- Silentalität 43, 278
- Single Source of Truth 98, 261
- Single Sourcing 24, 157
- Skaleneffekte 56, 58, 99
- Soft Skills 123, 279
- Sollkosten-Modell 59
- Sourcing
 - Gates 67–68
 - Programm 69–70, 280–283

- Prozess 49–50, 63, 65, 70–71, 73, 86–87, 95
- Strategien 55–56
- Teams 50, 67, 69–70
- Tools 65–67
- Wellen 229, 253, 263
- Spend Analytics Software 225
- Spezifikationen 48, 50, 56–57, 63, 68, 281
- Sponsoring 70, 127, 273, 286
- Stakeholder 63–64, 68
 - Engagement 254, 266–268, 284
 - Management 83, 95, 259
 - Profile 22
- Stammdatenmanagement 204
- Start-ups 39, 146, 148
- Steuerung 97
- Steuerungs- und Regelungssystem 111, 232–233
- Steuerungs- und Überwachungssystem 122
- Strategic Sourcing 20, 22, 47–48, 61, 63–65, 69–70, 73, 93, 111–112, 114–115, 207, 280–281, 285
- Strategische Partnerschaft 141, 145
- Supplier Relationship Management (SRM) 72
- Supply Chain 23
- T** Tail-End-Bereich 264
- Tail-Spend-Management 222–223
- Technologie 193–194, 196–199, 201–205, 209–210, 288–289
 - Investitionen 193, 202
- Tools 193, 197, 203, 209
 - Bedarfsanforderung 195–196
 - Best-of-Breed 203
 - End-to-End-Suite 203
- Top-Talente 87–88, 90–91
- Trainings 88–89
- Transformation 117
- Transformationsprogramm 234, 251–252, 254–255, 271, 275
 - Bausteine 254, 272
- Transformationsprozesse 204, 245, 253, 270, 277, 285–286
 - Implementierungsplan 267
- Transforming by Doing 252
- Transparenz 112, 141
- Trichter 112–115
- U** Überzeugungsarbeit 273
- Überzeugungsfähigkeit 279
- Unternehmensleitbild 152
- V** Value Creation Plan (VCP) 238
- Verhandlungsgespräche 62
- Verhandlungsrunden 64
- Vertragsmanagement 278, 288–289
- Vision 94–97
- W** Wachstumsraten 52
- Warengruppen 15, 52, 54, 56, 66, 100–101, 110, 120, 122, 263
 - Baseline 51, 87
 - Erfahrung 215–217, 219, 222
 - Management 84–85, 100, 120, 162, 261, 283
 - Priorisierung 265
 - Profil 48–50
 - Software 52
 - Spezifikationen 66
 - Strategie 50, 67, 71–72, 100, 110, 124
- Weiterbildung 89
- Wertschöpfung 93–94, 100, 103, 105, 113–114
 - Kette 162, 165
 - Möglichkeiten 34, 84–85
 - potenziale 41, 105, 107, 277
 - prozesse 237, 242
- Wettbewerbsvorteile 132–133, 136–138, 140, 142, 144, 149, 158–159
- Wissensmanagement 112–113, 207, 209
- Workshops 110, 121
- Z** Ziele 31
- Zielsetzungen 81
- Zukunftsmodell 93–97, 102–103, 106–108, 115
- Zusammenarbeit 124, 159, 285