

Inhalt

| | |
|---|------------|
| Vorwort | 9 |
| 1. Einführung: Warum ein Buch über den Einkauf (Procurement) und warum jetzt? | 11 |
| 2. Ambitionierte Ziele: Wie Sie dafür sorgen, dass Sie gut aufgestellt sind | 31 |
| 3. Beschaffungspraxis: Vergewissern Sie sich, dass der Maschinenraum läuft. | 47 |
| 4. Der menschliche Faktor: Zusammenstellung eines erfolgreichen Einkaufsteams | 75 |
| 5. Das Operating Model: Die praktische Umsetzung | 93 |
| 6. Crossfunktionale Transformation: Die Neuausrichtung des Einkaufs als Partner auf Augenhöhe. | 117 |
| 7. Lieferanten: Effektives Engagement | 131 |
| 8. Prioritäten, die über die Kostensenkung hinausgehen: Ziele ausbalancieren | 151 |
| 9. Realisierung der Einsparungen: Lecks abdichten | 169 |
| 10. Technologie: Investition und Einführung der richtigen Tools | 193 |
| 11. Berater: Die professionelle Unterstützung im Einkauf | 211 |
| 12. Private Equity: Lektionen, die wir von PEG lernen können | 235 |
| 13. Roadmap: Eine konkrete, realistische Planung | 251 |
| 14. Fazit: Zusammenfassung und Schlussgedanken. | 275 |

| | |
|---------------------------------------|------------|
| Danksagung | 291 |
| Die Autoren | 293 |
| Glossar | 297 |
| Stichwortverzeichnis | 301 |