

Inhaltsverzeichnis

1	Einleitung	7
2	Grundlagen der Beschaffung	9
2.1	Der Begriff der Beschaffung.....	9
2.2	Versorgungsmanagement.....	10
2.3	Beschaffungsarten	13
2.4	Operative Beschaffung	14
3	Die strategische Beschaffung	19
3.1	Strategische Beschaffung	19
3.2	Organisation der Beschaffung.....	20
3.3	Global Sourcing	22
3.3.1	Trend: Global Sourcing deutscher Unternehmen	26
3.3.2	China: Unverzichtbare Einkaufsquelle der Welt.....	28
3.3.3	Risiken bei der Beschaffung in China	33
4	Optimale Verhandlung	37
4.1	Exzellente Gesprächsvorbereitung	37
4.1.1	Rahmenbedingungen der Verhandlung	37
4.1.2	„Soft Information“ für die Verhandlung.....	39
4.1.2.1	Charakter des modernen chinesischen Nationalismus..	39
4.1.2.2	Die Kernphilosophien in China	41
4.1.2.3	Unterschiede zwischen Deutschen und Chinesen	42
4.1.2.4	Kultureller Faktor „Mianzi“	51
4.1.3	Chinesische Absolventen in der Beschaffungsorganisation	52
4.1.4	Die Besonderheiten chinesischer Verhandlungsteams	54

4.2	Verhandlung.....	56
4.2.1	Erste Schritte zum Erfolg	56
4.2.2	Begrüßung	58
4.2.3	Geschäftssessen	59
4.2.4	Selbstsicherheit bei der Verhandlung	60
4.2.5	Verhandlungstaktik	63
4.2.6	Diplomatie im Streitfall	65
4.3	Vertragsabschluss	67
5	Zusammenfassende Betrachtung und Fazit.....	69
	Literaturverzeichnis	71
	Bücher	71
	Online-Artikel.....	72