

## Inhalt

### PERSONALPOLITIK

Professionelle Personalpolitik zahlt sich aus

### PROJEKTWETTBEWERB

Fit for Future  
ANMELDUNG

### AUFTRÄGSKLÄRUNG

Aufträge klären – aber wie?

### FÜHRUNGSQUALITÄT

Managen von Veränderungen

### Erfolgreich verkaufen ...

Wie war das  
Jahresendgeschäft?

### KUNDENGEWINNUNG

Neue Kunden gewinnen –  
Mit System

### EINKAUF

Einkauf in Baden-Württemberg  
oder China?

### UNTERNEHMENSFÜHRUNG

Ohne Moos nix los!

### IMPRESSUM

### KENNZIFFERN

## Einkauf

### Einkauf in Baden-Württemberg oder China? – Vorsicht, Dynamit in der Lieferkette

■ Überlassen Sie das Einkaufen nicht alleine dem Einkauf! Niedrige Einstandskosten gibt es nicht umsonst. Neue Risiken, komplexere Lieferketten und vor allem der Faktor Zeit müssen beherrscht werden. Diese Dynamik wird meist unterschätzt.

- Lange „Reaktionszeiten“ erfordern hohe Bestände in der Lieferkette,
- Bedarfsschwankungen und Informationsdefizite müssen durch Sicherheitsbestände gepuffert werden, und
- Der Betrieb einer komplexen, bestandsreichen Lieferkette kostet (viel) Geld.

Dieser Beitrag zeigt mit einer Modellrechnung, dass mancher Einkaufsvorteil leicht durch versteckte Kosten wieder aufgefressen werden kann.

**Fazit:** Nehmen Sie bei langen Lieferketten den Einkauf an die kurze Leine!



Die kostenlose Vollversion direkt bei den Autoren,  
→ **Reinald Wolff** und **Heinz Schmid**,  
Schmid & Wolff Management Consultants, bestellen.  
→ **mehr Informationen zum Autor.**

oder über Kennziffer 7

*Günstig einkaufen gibt es nicht umsonst!*

*Faktor „Zeit“*

*Lange Lieferketten – hohe Dynamik*

*Hohe Dynamik – hohe Kosten*

*Fazit:  
Lange Reaktionszeiten – kurze Leine für den Einkauf!*

## Unternehmensführung

### Ohne ‚Moos‘ nix los!

#### Leitfaden für das erfolgreiche Bankgespräch!

■ Unabhängig davon, ob es um die Sicherung einer bestehenden Finanzierung, die Umfinanzierung oder die Neufinanzierung geht: neben der Kreditwürdigkeitsprüfung bzw. dem Ratingergebnis ist ein gut vorbereitetes und richtig geführtes Bankgespräch der Schlüssel für eine erfolgreiche Kreditverhandlung.

■ Sauber dokumentiertes Zahlenmaterial ist mittlerweile eine Grundvoraussetzung.

■ Hinzukommen muss der Faktor Unternehmerpersönlichkeit, was Auftreten, Ausstrahlung und Überzeugungskraft betrifft. Besonders in kritischen Fällen gibt der Eindruck von der Unternehmerpersönlichkeit, deren Visionen und deren Darstellung der Zukunftsfähigkeit, den Ausschlag für die Entscheidung der Bank.

■ Welche Punkte sind besonders zu beachten?

■ Ziel dieses Beitrags ist, Sie als mittelständischer Unternehmer sicherer zu machen für Ihre Bankgespräche und Kreditverhandlungen.



Die kostenlose Vollversion direkt beim Autor,  
→ **Heinz-Peter Lakner**, Lakner Unternehmens-  
beratungs AG, bestellen.  
→ **mehr Informationen zum Autor.**

oder über Kennziffer 8

*Welche Bank?*

*Terminvereinbarung?*

*Mit wem verhandeln?*

*Welche Unterlagen?*

*Unternehmer-  
persönlichkeit und  
Managementfähigkeit?*

*Wie Vertrauen  
schaffen?*

*Auftritt und  
Rollenverteilung?*

*Welche Sicherheiten?*

*Hinweise – Tipps –  
Vorschläge*