

# Inhaltsverzeichnis

<b>Vorwort.....</b>	<b>V</b>
<b>1. Einführung .....</b>	<b>1</b>
<b>2. Restrukturierungsmanagement.....</b>	<b>3</b>
2.1. Aufgabenstellung.....	3
2.2. Vorstellung des Krisenmanagers .....	4
2.3. Der Restrukturierungsprozess.....	5
2.3.1. Planung .....	5
2.3.2. Phasen der Planung.....	7
2.4. Beschaffungsmanagement .....	18
2.4.1. Überblick .....	18
2.4.2. Lieferantenauswahl.....	21
2.4.3. Gestaltung der B2B Geschäftsbeziehungen.....	24
2.5. Betriebliche Reorganisation.....	25
2.5.1. Übersicht.....	25
2.5.2. Arbeitsvorbereitung (AV).....	27
2.5.3. Bestandsreduzierung in der Lagerwirtschaft .....	33
2.5.4. Standardisierung .....	37
2.5.5. Leistungsbezogene Kennzahlen .....	39
2.6. Restrukturierung des Vertriebs .....	42
2.6.1. Einführung.....	42
2.6.2. Organisation .....	43
2.6.3. Vertriebskonzept.....	44
2.6.4. Zielsetzungen.....	48
2.6.5. Vertriebsstrategie.....	51
2.6.6. Kommunikation.....	65
2.6.7. Stammkundenpflege .....	67
<b>3. Investor Relationship Management .....</b>	<b>69</b>
3.1. Banken .....	69
3.2. Banken als starke Partner .....	73

<b>4. Kooperation mit den Arbeitnehmern .....</b>	<b>75</b>
4.1. Reduzierung der arbeitsvertraglichen Entgelte.....	76
4.2. Freiwillige Leistungen.....	77
<b>5. Mitarbeiterführung .....</b>	<b>79</b>
5.1. Die Rolle des Managements in Krisenzeiten.....	79
5.2. Unternehmensführung .....	81
5.3. Führungsstile .....	85
5.4. Führungsqualitäten .....	86
5.5. Teamleitung.....	89
5.6. Verbesserungsvorschlagswesen (VV).....	90
5.7. Widerstände und Blockadehaltung.....	91
5.8. Anhang zu Kapitel 5.....	94
<b>6. Eigenmotivation .....</b>	<b>103</b>
6.1. Reflexionsmethodik.....	103
<b>7. Stellenbeschreibungen.....</b>	<b>107</b>
7.1. Anhang zu Kapitel 7.....	109
<b>8. Leistungsorientierte Entlohnungssysteme.....</b>	<b>113</b>
8.1. Anhang zu Kapitel 8.....	120
<b>Nachwort .....</b>	<b>127</b>
<b>Literaturverzeichnis .....</b>	<b>129</b>
<b>Sachverzeichnis.....</b>	<b>131</b>
<b>Abbildungsverzeichnis .....</b>	<b>133</b>