

Scorecard-Selbsttest

Wo stehst du wirklich? | Begleitmaterial zu Episode 002 – DER EINKAUFS-INSIDER

Dein Kunde bewertet dich laufend in fünf Feldern – offiziell in der jährlichen Lieferantenbewertung, inoffiziell in jedem Gespräch dazwischen. Dieser Selbsttest zeigt dir, wo du selbst siehst, dass es eng wird. Sei dabei ehrlich: Es zählt nicht, wie es sein sollte, sondern wie es bei deinem wichtigsten Kunden gerade tatsächlich steht.

Feld 1 – Liefertreue

Lieferst du pünktlich, gemessen am zugesagten Termin in der Bestellung – nicht am Termin, den du selbst für realistisch hältst?

■ 1	■ 2	■ 3	■ 4	■ 5	■ 6	■ 7	■ 8	■ 9	■ 10
--------	--------	--------	--------	--------	--------	--------	--------	--------	---------

Kreise deine Einschätzung ein – 1 = größte Schwachstelle, 10 = keine Sorge.

Reflexionsfrage: Wie oft kam es in den letzten zwölf Monaten zu einer verspäteten Lieferung an diesen Kunden?

Feld 2 – Qualität & Reklamationskosten

Wie hoch sind die internen Kosten, die deine Reklamationen bei diesem Kunden verursachen – Nacharbeit, Stillstandzeiten, Sortieraufwand, Kulanz?

■ 1	■ 2	■ 3	■ 4	■ 5	■ 6	■ 7	■ 8	■ 9	■ 10
--------	--------	--------	--------	--------	--------	--------	--------	--------	---------

Kreise deine Einschätzung ein – 1 = größte Schwachstelle, 10 = keine Sorge.

Reflexionsfrage: Wurde dir in den letzten zwölf Monaten schon einmal eine Einkaufs-Fehlleistung in Rechnung gestellt?

Feld 3 – Kommunikationsverhalten

Meldest du dich, bevor ein Problem eskaliert – oder ruft der Kunde bei dir an, wenn der Zug schon abgefahren ist?

■ 1	■ 2	■ 3	■ 4	■ 5	■ 6	■ 7	■ 8	■ 9	■ 10
--------	--------	--------	--------	--------	--------	--------	--------	--------	---------

Kreise deine Einschätzung ein – 1 = größte Schwachstelle, 10 = keine Sorge.

Reflexionsfrage: Wann hast du zuletzt von dir aus ein Problem gemeldet, bevor der Kunde danach gefragt hat?

Feld 4 – Strategischer Mehrwert

Bringst du Verbesserungsvorschläge, ohne dass danach gefragt wird? Denkst du mit, wenn es ein Designproblem gibt?

■ 1	■ 2	■ 3	■ 4	■ 5	■ 6	■ 7	■ 8	■ 9	■ 10
--------	--------	--------	--------	--------	--------	--------	--------	--------	---------

Kreise deine Einschätzung ein – 1 = größte Schwachstelle, 10 = keine Sorge.

Reflexionsfrage: Was hast du in den letzten zwölf Monaten vorgeschlagen, ohne dass man dich darum gebeten hat?

Feld 5 – Internes Standing

Macht die Zusammenarbeit mit dir dem Einkäufer das Leben leichter oder schwerer? Ist jede Anfrage kompliziert – oder unkompliziert, verlässlich, angenehm?

■ 1	■ 2	■ 3	■ 4	■ 5	■ 6	■ 7	■ 8	■ 9	■ 10
--------	--------	--------	--------	--------	--------	--------	--------	--------	---------

Kreise deine Einschätzung ein – 1 = größte Schwachstelle, 10 = keine Sorge.

Reflexionsfrage: Woran machst du fest, wie der Einkäufer intern über die Zusammenarbeit mit dir spricht?

Auswertung

Schau dir deine fünf Zahlen nebeneinander an. Nicht der Durchschnitt zählt – entscheidend ist dein niedrigster Wert. Genau dort liegt aktuell dein größtes Risiko bei diesem Kunden, und genau dort lohnt sich die nächste konkrete Maßnahme am meisten.

Feld mit dem niedrigsten Wert:

Eine konkrete Maßnahme, die ich in den nächsten zwei Wochen dazu umsetze:

Werner Wonisch ist seit 25 Jahren im strategischen Einkauf und zeigt Geschäftsführern und Vertriebsleitern produzierender KMU, wie sie Verhandlungen souverän führen.
wernerwonisch.at