

Selbsttest: Single- oder Multi-Source-Lieferant?

Wie sicher ist deine Position wirklich? | Begleitmaterial zu Episode 007 – DER EINKAUFS-INSIDER

Ein zweiter Lieferant ist kein Vertrauensbruch, sondern Risikomanagement, unabhängig davon, wie gut deine Zusammenarbeit läuft. Drei Faktoren bestimmen, ob du in dieser Situation Hauptlieferant bleibst oder in die Herausforderer-Position rutschst. Bewerte dich für deinen wichtigsten Kunden ehrlich auf einer Skala von 1 bis 10.

Faktor 1: Technologische Tiefe

Entwickelst, berätst und gestaltest du mit, über die reine Lieferung hinaus? Kennt ein zweiter Lieferant deine Entwicklungshistorie?

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

Gegenmaßnahme

Was zu tun ist: Prozessintegration ausbauen, zum Beispiel über Vendor Managed Inventory, gemeinsame Spezifikationsarbeit oder automatisierte Nachbestückung, damit ein Wechsel für den Kunden echten Aufwand bedeutet.

Faktor 2: Reaktionsgeschwindigkeit in Ausnahmesituationen

Wie zuverlässig reagierst du bei einem Produktionsproblem, einem Eilauftrag oder einer kurzfristig geänderten Spezifikation, im Vergleich zum Normalfall?

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

Gegenmaßnahme

Was zu tun ist: Klare interne Eskalationswege für Krisenfälle festlegen und dem Kunden aktiv kommunizieren, damit er weiß, was im Ernstfall passiert, bevor der Ernstfall eintritt.

Faktor 3: Kommunikationsqualität

Informierst du proaktiv, bevor der Kunde nachfragen muss, oder wird jede Information aus dir herausgeholt?

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

Gegenmaßnahme

Was zu tun ist: Feste, proaktive Status-Updates etablieren, auch wenn es nichts Negatives zu melden gibt, Verlässlichkeit ist das stärkste Differenzierungsmerkmal in einem Mehrlieferantenszenario.

Das Gespräch, das viele vermeiden

Wenn du merkst, dass ein zweiter Lieferant aufgebaut wird, sprich es direkt an, sachlich, nicht als Klage:

„Wir haben gehört, dass ein zweiter Lieferant ins Spiel kommt. Ich würde gerne verstehen, was das für unsere Zusammenarbeit bedeutet, und wie wir sicherstellen können, dass wir Ihre erste Wahl bleiben.“

Das Wie, konkret zugeschnitten auf deine Situation und deinen Kunden, trainierst du im geschützten Bereich der DEAL-ARCHITEKTUR™-Akademie mit einem KI-Sparringpartner.

Werner Wonisch ist seit 25 Jahren als Einkäufer bei Siemens, Alstom und anderen Industrieunternehmen tätig und zeigt Geschäftsführern und Vertriebsleitern produzierender KMU, wie sie Verhandlungen souverän führen.
wernerwonisch.at