

Reverse-Auction-Vorbereitungs-Checkliste

Bevor du das nächste Mal mitbietest | Begleitmaterial zu Episode 009 – DER EINKAUFS-INSIDER

Eine Reverse Auction erzeugt Druck durch Zeit und Sichtbarkeit, nicht durch Fakten. Diese Checkliste sorgt dafür, dass du vorbereitet bist, bevor die Zahl zu fallen beginnt.

1. Vergleichsbasis vor der Auktion klären

- Leistungsumfang schriftlich bestätigt
 - Spezifikation identisch mit den anderen Bietern (nachgefragt, nicht angenommen)
 - Lieferbedingungen (Termin, Menge, Incoterms) eindeutig geregelt
- Das ist keine unangenehme Frage an den Einkäufer, das ist Voraussetzung für ein faires Verfahren.

2. Deinen Boden festlegen

Preis, unter dem eine Zusammenarbeit für dich ökonomisch keinen Sinn mehr macht:

Was genau ist in dieser Zahl eingerechnet (Material, Lohn, Verschnitt, Logistik, Lagerhaltung, Skonto)?

Merksatz: Wer seinen Boden erst während der Auktion sucht, findet ihn zu spät.

3. Mentale Vorbereitung

- Ich kenne meine Zahlen auswendig, ohne nachrechnen zu müssen
- Ich weiß vorher, bei welchem Preis ich aussteige, ganz gleich, was die Anzeige zeigt
- Ich habe mir vorgenommen, ruhig und konzentriert zu bleiben, auch wenn die Zahl schnell fällt

4. Nach der Auktion

Falls du nicht gewonnen hast, aber weiterhin Interesse besteht, eine kurze, sachliche Nachricht:

„Wir waren nicht der günstigste Bieter, falls es beim ausgewählten Lieferanten Schwierigkeiten gibt, stehen wir bereit.“

Auswertung nach der Auktion

Habe ich meinen Boden gehalten?

Was würde ich beim nächsten Mal anders vorbereiten?

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