

Buying-Center-Map: Verdeckte Entscheider beim Kunden kartieren

Das kaufmännische Werkzeug zur Dechiffrierung der Machtverhältnisse im B2B-Mittelstand

Ein B2B-Einkäufer im Maschinenbau oder in der Metallverarbeitung unterschreibt ab einer gewissen Summe fast nie allein. Das Buying Center ist ein unsichtbares Netzwerk aus verschiedenen technischen und kaufmännischen Rollen. Wer sich in Verhandlungen ausschließlich auf den Einkäufer konzentriert, läuft Gefahr, von verdeckten Veto-Stimmen im Hintergrund gestoppt zu werden. Diese Vorlage hilft deiner Mannschaft dabei, die echten Entscheidungsträger zu identifizieren und die Argumente gezielt an die jeweilige Fachabteilung auszurichten.

Buying-Center-Rolle	Hauptfokus & WIIFM (What's in it for me)	Konkreter Ansprechpartner	Status (G/Y/R)	Hebel & TCO-Argument
Geschäftsführung	Fokus: Unternehmensrisiko und Rentabilität. WIIFM: Stabile Marktposition, sicherer ROI.	z. B. Dr. Thomas...		TCO-Kalkulation zur Amortisation.
Einkaufsleitung	Fokus: Savings, Working Capital und DPO. WIIFM: Budgeteinhaltung, Scorecard-Ziele.	z. B. Herr Meyer...		Vermeidung von Nacharbeit, Fristvorteile.
Produktionsleitung	Fokus: Reibungsloser Bandablauf und Effizienz. WIIFM: Maximale OEE, keine Bandstillstände.	z. B. Herr Wagner...		Minimierte Rüstzeiten, Ausfallsicherheit.
Konstruktionsleitung	Fokus: Technische Spezifikationen und Toleranzen. WIIFM: Zuverlässige Funktion der Bauteile.	z. B. Frau Becker...		Nachgewiesene Werkstoffstabilität.
Qualitätsmanagement	Fokus: Prozessstabilität und Audits. WIIFM: Minimierte Fehler- und Ausschussraten.	z. B. Dr. Schulz...		Rückverfolgbarkeit, lückenlose QS.
Controlling	Fokus: Einhaltung des Jahresbudgets. WIIFM: Transparente Kostenentwicklung.	z. B. Herr Fischer...		Lebenszykluskosten, feste Grundpreise.

Die 3 Leitfragen zur Kartierung auf dem Kundenparkplatz

- 1. Wer hat das kaufmännische Veto-Recht?** Wer gibt das Projekt am Ende finanziell frei und wer hat das finale Mitspracherecht über die Vergabe?
- 2. Wer erteilt die technische Freigabe?** Welche Fachabteilungen (Konstruktion, Produktion oder Qualitätswesen) müssen ihr Go geben, bevor der Einkauf verhandeln darf?
- 3. Welche Wettbewerber-Verbindungen existieren?** Gibt es persönliche Präferenzen der technischen Entscheider zu bestimmten Mitbewerbern?

Eisernes Verhandlungs-Prinzip für deinen Vertrieb:

Argumentiere niemals mit dem weichen Begriff Qualität beim Einkäufer. Übersetze euren Qualitätsvorsprung vor dem Termin in messbare Lebenszykluskosten für das Controlling und den Produktionsleiter. Sobald du dem Einkäufer die fertige Argumentationskette für seine eigenen Kollegen lieferst, machst du ihn zu deinem internen Mitsstreiter. Deine Marge bleibt sicher geschützt.