

Leitlinie zur Risikobewertung

Die kaufmännische Absicherung für deinen B2B-Vertrieb

Ein B2B-Einkäufer entscheidet selten rein nach dem niedrigsten Preis, wenn es um strategische Komponenten oder Produktionsmaterialien geht. Warum? Weil ein einziges Qualitätsproblem oder eine verspätete Lieferung einen kostspieligen Bandstillstand in seiner eigenen Fabrik verursachen kann. Wenn der Werksleiter vor Zorn tobt, sind zwei Prozent Ersparnis beim Stückpreis für die Karriere des Einkäufers völlig wertlos. Er sucht **kaufmännische und operative Sicherheit** – ein ruhiges Kissen für die Nacht. Und diese Schlafqualität ist dein stärkster Verhandlungshebel.

Das Prinzip des Eigenschutzes im Einkauf:

Wählt der Einkäufer den billigsten Anbieter und es kommt zum Lieferstopp, trägt er intern die volle Verantwortung. Wählt er dagegen den Partner, der ihm lückenlose Prozessstabilität garantiert, ist er intern vollständig abgesichert. Hilf dem Einkäufer, seine eigene Position vor dem Werksleiter und dem Controlling abzusichern.

Die 3 großen Risikobereiche im Industrie-Einkauf

Risikozone beim Kunden	Mögliche finanzielle Folgen	Deine kaufmännische Absicherung
Lieferstopp & Logistikkrisiko: Verzögerungen im Transport, Engpässe bei Rohstoffen, ungeplante Bedarfsspitzen.	Produktionsausfall, unvollständige Baugruppen, Rüstkosten für Umplanungen.	Einrichtung eines Konsignationslagers direkt beim Kunden im Werk oder garantierte Pufferbestände vor Ort.
Prozessstabilität & Qualität: Ausschuss in der Fertigung, Toleranzüberschreitungen, hoher Nacharbeitsaufwand.	Zeitintensive Reklamationsschleifen, blockierte Kapazitäten, verärgerte Endkunden.	Lückenlose Qualitätsprüfung und 100%ige Rückverfolgbarkeit. Bereitstellung detaillierter Prüfprotokolle.
Service & Reaktionszeiten: Langsame technische Hilfe bei Störungen an Produktionsmaschinen oder Baugruppen.	Längere Stillstandszeiten, Verzögerung von Anschlussaufträgen im Kundenwerk.	Schriftlich vereinbarte Service-Levels (SLAs) mit festen Reaktionszeiten (z.B. innerhalb von 24 Stunden).

Checkliste zur Risikobewertung vor dem Kundentermin

Nutze diese Checkliste zur Vorbereitung deines Außendienstes. Dein Verkäufer geht die kritischen Punkte vor dem Termin systematisch durch und identifiziert die kaufmännischen Hebel für das Gespräch:

Prüfpunkt für deinen Außendienst	Risikograd (1-5)	Deine Argumentation am Tisch
1. Stillstandsschaden: Wie hoch sind die geschätzten Kosten pro Minute Stillstand beim Kunden?	☐ 1 ☐ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☐ 5	Wir beziffern die durch unsere Prozessstabilität verhinderten Ausfallkosten schwarz auf weiß.
2. Logistische Hürden: Wie anfällig ist die Lieferkette des Kunden (Incoterms, Transportwege)?	☐ 1 ☐ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☐ 5	Wir bieten ein Pufferlager oder ein Konsignationslager zur Überbrückung von logistischen Schwankungen.
3. Historische Pannen: Gab es in der Vergangenheit Probleme mit anderen Lieferanten bei diesem Teil?	☐ 1 ☐ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☐ 5	Wir betonen unsere dokumentierten Qualitätsprüfungen und unsere lückenlose Rückverfolgbarkeit.
4. Interner Druck: Steht der Einkäufer intern unter starkem Rechtfertigungsdruck (Werksleiter/Qualität)?	☐ 1 ☐ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☐ 5	Wir liefern dem Einkäufer schriftliche Garantien und Notfallpläne, die er intern direkt weiterleiten kann.

Der kaufmännische Hebel am Tisch:

Wenn dein Vertrieb diese Risikofaktoren im Gespräch aktiv anspricht und überzeugend entkräftet, verlässt ihr die reine Preisdiskussion. Der Einkäufer vergleicht euch nicht mehr mit billigen Anbietern, sondern sieht den enormen Wert eurer Risikoabsicherung. Er wird euren Premiumpreis bereitwillig akzeptieren, weil er damit seine eigene Sicherheit und Karriere im Unternehmen absichert.