

Die Erfolgs-Scorecard zur Absicherung bei Ansprechpartnerwechseln

Warum du diese Scorecard brauchst: Ein neuer Einkäufer sieht in seinem System nur eine blanke Zahl. Deine jahrelange hervorragende Arbeit, die gelösten Krisen und die Partnerschaft sind für ihn unsichtbar. Diese Scorecard dient als dein kaufmännisches Schutzschild. Sie dokumentiert schwarz auf weiß deine erbrachte Leistung und nimmt dem Nachfolger die Angst vor einem unkalkulierbaren Lieferantenwechsel.

1. Vorbereitung & Datenbeschaffung (Vor dem Erstkontakt)

Sammle deine harten Leistungsdaten der letzten 12 bis 24 Monate. Diese Daten müssen unstrittig, präzise und kaufmännisch belegbar sein. Nutze die folgende Struktur zur Erfassung:

Leistungskategorie	Deine Kennzahl / Wert	Kaufmännischer Nutzen für den Kunden
Liefertreue (Otd / Delivery)	z.B. 99,6 % termingerechte Lieferungen	Verhinderung von teuren Stillstandszeiten und ungeplanten Rüstaufwänden.
Qualität & Ausschuss	z.B. 0 ppm Reklamationsquote	Minimierung von Nacharbeitskosten, Ausschuss und administrativen Reklamationsprozessen.
Prozessverbesserungen	z.B. Taktzeitreduktion um 10%	Direkte Erhöhung der Taktfrequenz und Kapazitätsgewinnung im Kundenwerk.
Sicherheitsleistungen	z.B. 4 Wochen Pufferbestand / Konsi	Vollständiger Schutz vor Lieferengpässen und Transportkrisen am Weltmarkt.

2. Das Erstgespräch: Proaktiv die Führung übernehmen

Warte niemals ab, bis der neue Einkäufer dich anruft, um den Preis zu verhandeln. Greife sofort zum Hörer. Bitte ihn um ein kurzes, halbstündiges **Kennenlern-Gespräch**. Nutze diesen Gesprächsleitfaden:

Phase	Dein Redeanteil (Sprechoptimiert)	Kaufmännisches Ziel
Der Einstieg	"Hallo [Name], erst einmal herzlichen Glückwunsch zur neuen Aufgabe. Wir arbeiten seit Jahren als Hauptlieferant für das Gussgehäuse-Portfolio eng zusammen. Ich möchte dir den Übergang so einfach wie möglich machen."	Positive Führung etablieren, Kooperationsbereitschaft signalisieren.

Phase	Dein Redeanteil (Sprechoptimiert)	Kaufmännisches Ziel
Die Übergabe	"Damit du sofort ein klares Bild über unsere Lieferleistung hast, habe ich dir unsere Leistungsdaten kompakt zusammengefasst. Unsere Liefertreue lag im letzten Jahr durchgehend bei 99,6 Prozent bei Null Fehlern."	Die Leistungsakte unaufgefordert auf den Tisch legen und das Gespräch absichern.
Das Übergabe-Review	"Lass uns nächste Woche eine halbe Stunde nehmen, um die bestehenden Vereinbarungen und Logistikpläne kurz gemeinsam durchzugehen. So stellen wir sicher, dass für deine Produktion alles reibungslos weiterläuft."	Aktives Übergabe-Review vereinbaren, um den Neuanbieter-Status zu verhindern.

Der eiserne Merksatz für deinen Vertrieb:

"Wenn du dem neuen Einkäufer eure Leistung nicht proaktiv und schriftlich belegst, dann verhandelt er dein Angebot auf dem Niveau eines unbekannten Neuanbieters."