

## Buying-Center: Wer will was? (1/2)

Die Geschäftsführung stellt langfristige Ziele in den Vordergrund. Geschäftsführer fragen z. B.:

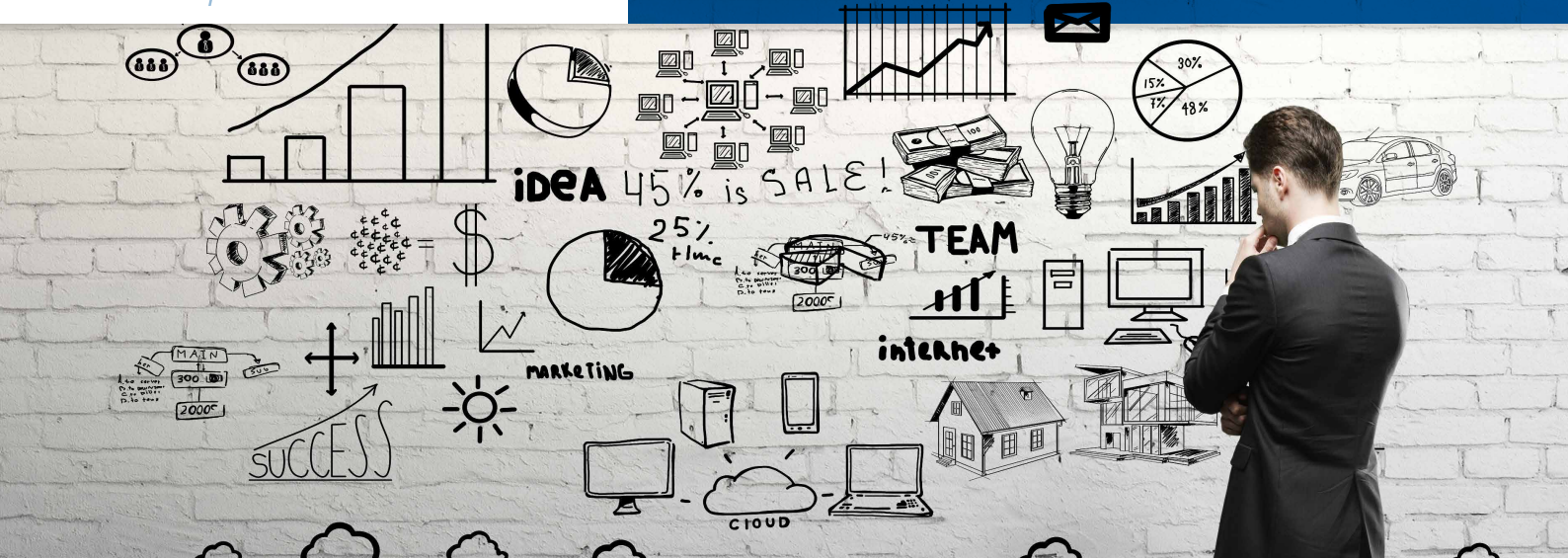
- ➔ Ist der Return on Invest nachvollziehbar?
- ➔ Ist das Produkt innovationsfähig?
- ➔ Sind Unterhaltskosten kalkulierbar?

Dem strategischen Einkauf sind langfristige kaufmännische Ziele wichtig. Einkäufer fragen z. B.:

- ➔ Wird die Lieferantenbeziehung dauerhaft funktionieren? Ist der Partner zukunftssicher?
- ➔ Sind die ausgehandelten Konditionen und Verträge langfristig gültig?
- ➔ Wie hoch sind der Bestellaufwand und die daraus resultierenden Prozesskosten?
- ➔ Wie aufwändig ist die Pflege der Kunden-Lieferanten-Beziehung durch den Einkauf?

In den Fachabteilungen und der Logistik spielen Handhabungen und Abwicklung eine große Rolle. Fachabteilungen fragen z. B.:

- ➔ Wie ist der Kundenkontakt (Anzahl der Ansprechpartner, individuelle oder standardisierte Betreuung, Kompetenz oder Ansprechpartner, Erreichbarkeit etc.)
- ➔ Wie wird mit Reklamationen umgegangen?
- ➔ Wie tritt das Lieferpersonal auf?
- ➔ Wie sicher funktioniert der Service?



## Buying-Center: Wer will was? (2/2)

Dem Vertrieb des Kundenunternehmens sind die Einkaufskonditionen und Wiederverkaufbarkeit wichtig. Vertriebler fragen z. B.:

- Welche Margen entstehen aus den Einkaufskonditionen?
- Wie lieferfähig und flexibel ist der Lieferant?
- Welchen Namen und Ruf haben die eingekauften Produkte oder verarbeiteten Rohstoffe oder Teile?
- Welche Verkaufsargumente bieten die Produkte?
- Welche Exklusivität kann gewährleistet werden?

Die Technik gibt vor, welche Daten und Leistungskataloge eingehalten werden müssen. Techniker fragen z. B.:

- Welche Sicherheiten, Referenzen und vergleichbare Projekte gibt es bereits?
- Wie qualifiziert sind die technischen Ansprechpartner des Lieferanten?
- Welche Unterstützung gibt das Lieferantenunternehmen bei technischen Problemen?
- Wie groß ist die Abhängigkeit vom Lieferantenunternehmen?
- Wie gut sind die technischen Spezifikationen dokumentiert?