

ARBEITSHILFE

Praxistaugliche Reflexionsfragen für erfolgreiche Führungskräfte im Einkauf

Die Anforderungen an Führungskräfte im Einkauf sind vielseitig und werden ständig anspruchsvoller. Mit diesen Reflexionsfragen für 14 wichtige Bereiche führen Sie auch in Zukunft erfolgreich.

NR.	PARAMETER	REFLEXIONSFRAGEN
1	Konflikte	- Erkenne ich herannahende Konflikte im Team? - Bin ich konfliktscheu und warte erst mal ab, ob sich der Konflikt hoffentlich von selbst auflöst? - Wie beurteile ich die Führung meiner Kritikgespräche?
2	Auslastung	- Erkenne ich, wenn einzelne Mitarbeiter überlastet sind? - Merke ich, wenn ich selbst überlastet bin? - Übertrage ich Ruhe, wenn der Stress im Team zunimmt? - Erkenne ich, wenn bei einem meiner Einkäufer ein Burnout drohen könnte? - Gelingt es mir, den Druck von oben zu puffern? - Akzeptiere ich es, wenn meine Einkäufer mir ihre Grenzen aufzeigen? - Können wir die Vorgaben der Geschäftsleitung einhalten?
3	Visionen	- Bin ich in der Lage, Visionen überzeugend und mitreißend rüberzubringen? - Habe ich die Anforderungen und die Ziele des Bereiches begreifbar erklärt? - Gelingt mir ein nachvollziehbares Storytelling? - Bringe ich Charisma rüber?
4	Kultur	- Entspricht die Kultur in meinem Einkaufsbereich noch dem Zeitgeist? - Bin ich bereit, meine eigenen Überzeugungen und Glaubenssätze zu modifizieren? - Wie würde ich unser Arbeitsklima beschreiben?
5	Typen	- Führe ich typengerecht? - Führe ich generationengerecht? - Führe ich interkulturell versiert? - Haben wir ein heterogenes Team?
6	Entscheidungsverhalten	- Teile ich meinen Mitarbeitern Entscheidungen zeitnah mit? - Schiebe ich einige Entscheidungen auf die lange Bank? - Räume ich meinen Einkäufern Steine aus dem Weg?
7	Delegation	- Lasse ich meine Einkäufer die Lösung von Problemen selbst gestalten? - Lasse ich Rückdelegation zu? - Bin ich bereit zu delegieren? - Habe ich generell Vertrauen?
8	Employer Branding	Gelingt es mir, meine Abteilung nach innen und außen attraktiver zu gestalten?
9	Feedbackkultur	- Führe ich strukturierte Mitarbeitergespräche? - Gebe ich direktes Feedback, ohne um den heißen Brei herumzureden? - Bin ich offen für Kritik?
10	Meetingkultur	- Halte ich auf Meetings Endlosmonologe? - Sind die Meetings strukturiert? - Ermuntere ich meine Einkäufer, sich mehr in den Meetings einzubringen?
11	Freiräume	- Haben meine Einkäufer genügend Freiräume? - Gönne ich ihnen Spielwiesen? - Lasse ich sie in den Verhandlungen ihre Rolle durchführen? - Reiße ich unabgestimmt die Verhandlung an mich?
12	Arbeitsplatz	- Haben wir eine abgestimmte Homeoffice-Regelung vereinbart? - Wie stehe ich Co-Working-Spaces gegenüber?
13	eigener Chef	- Wie gehe ich in meinem Bereich damit um, wenn ich von meiner GL keine Visionen oder Orientierung erhalte? - Habe ich genügend Freiräume, um meinen Bereich zu gestalten? - Besteht die Gefahr, dass ich in einigen Situationen leicht in eine Sandwichposition gerate?
14	eigene Eigenschaften	- Lege ich einen Hyperaktionismus an den Tag? - Kommuniziere ich auf Augenhöhe? - Habe ich Allüren? - Lasse ich den Chef raushängen?