

Praxis-Tipps für Ihre ersten 100 Tage im Einkauf

Wenn Sie im Einkauf neu beginnen, haben Sie sich bestimmt schon gefragt: Was sind die wichtigsten Schritte in den ersten 100 Tagen (= 3 Monaten), um in der neuen Firma oder Abteilung anzukommen? Dazu habe ich Ihnen 10 Parameter mit Reflexionsfragen zusammengestellt.

NR.	PARAMETER	REFLEXIONSFRAGEN
1	Unternehmen	☞ Kenne ich das Unternehmen und die Unternehmenskultur? ☞ Kenne ich dessen Organisation? ☞ Kenne ich die Ziele und die Visionen? ☞ Kenne ich die einzelnen Standorte? ☞ Was sind die größten Herausforderungen, gerade in der aktuellen Situation?
2	Vorgesetzte	☞ Passt mein Chef mir vom Typ her? ☞ Kann ich ihn beschreiben? ☞ Welche Erwartungen hat er an mich? ☞ Hat er – oder jemand anderes – mich eingestellt? ☞ Gibt er mir Ziele für die ersten 100 Tage oder fürs erste Jahr vor? ☞ In welchem Turnus habe ich meine Meetings oder Feedback-Gespräche mit ihm? ☞ Kann ich jederzeit zu ihm kommen?
3	Kollegen	☞ Wie gefällt mir das Team und wie beschreibe ich das Klima? ☞ Passe ich hier wirklich rein und welche Rolle nehme ich ein? ☞ Wie füge ich mich ein? ☞ Welche Spielregeln gibt es? ☞ Wie tausche ich mich mit den Kollegen aus? ☞ Weiß ich die Kollegen für mich zu begeistern? ☞ Ist hier ein erfahrener oder sympathischer Kollege, dem ich mich anvertrauen kann? ☞ Habe ich einen Mentor? ☞ Ist mir klar, dass ich in den ersten 100 Tagen weniger im Homeoffice bin?
4	Stakeholder	☞ Kenne ich die anderen Abteilungen und Standorte, mit denen ich zusammenarbeite? ☞ Kenne ich die Schwerpunkte und Probleme in der Zusammenarbeit? ☞ Welche Erwartungen haben diese Stakeholder an mich?
5	Einarbeitung	☞ Gibt es einen Einarbeitungsplan? ☞ Was sind meine exakten Aufgaben, Tätigkeitsgebiete und Berechtigungen? ☞ Gefällt mir das Onboarding oder fehlt hier etwas? ☞ Deckt sich der Eindruck aus den Vorstellungsgesprächen mit der Realität im Alltag und meinen Erwartungen? ☞ Frage ich ständig nach, wenn ich etwas nicht verstanden habe? ☞ Sind mir alle Prioritäten klar? ☞ Ist mir klar, dass ich erst mal alles beobachte, zuhöre, mir notiere und mich mit verfrühten Kommentaren zurückhalte? ☞ Werde ich ins kalte Wasser geschmissen? ☞ Wie erfolgt die Übergabe der Lieferanten (z. B. nach und nach)? ☞ Wie ist die weitere Entwicklung für mich? ☞ Habe ich Netzwerke geknüpft? ☞ Liegt mir der Beruf des Einkäufers wirklich? ☞ Traue ich mir die Anforderungen zu? ☞ Wie kann ich mich sukzessive sichtbar machen?
6	Lieferanten	☞ Wie und wann lerne ich die Verkäufer kennen? ☞ Welche Rolle nehme ich bei den virtuellen, telefonischen und persönlichen Verhandlungen ein?
7	Waren und Warengruppen	☞ Kenne ich die mir zugewiesenen Produkte oder Dienstleistungen? ☞ Habe ich eine Einweisung oder Produktschulung durch die hauptsächlich technischen Bedarfsträger erhalten?
8	Prozesse	☞ Sind mir die grundlegenden Prozesse bekannt? ☞ Wie stark sind diese bereits KI-orientiert? ☞ Kann ich sie beeinflussen?
9	Einkaufsthemen	☞ Was sind meine wichtigsten Basiscontrolling-Kennzahlen? ☞ Kenne ich die Inhalte der wichtigsten Verträge? ☞ Kenne ich die Lieferantenbewertungen?
10	Quick Wins	☞ Welche Quick Wins bei Produkten, Dienstleistungen oder Prozessen habe ich entdeckt? ☞ Wie kann ich nach einer gewissen Zeit meine Einschätzung und Verbesserungsvorschläge kommunizieren?