

Einkaufsmanager

Praxis-Werkzeuge und Knowhow für Einkaufsprofis

SONDERAUSGABE KW 04–05 | 2026

Neueinkäufer und Quereinsteiger



3 7 Aufgabengebiete im Einkauf

Setzen Sie Ihre Erfahrungen optimal ein. Diese 7 zum Teil grundverschiedenen Jobs im Einkauf sind je nach Art des Quereinstiegs für Sie passend.

4 Eignungsprüfung im Einkauf

Anhand dieser Reflexionsfragen prüfen Sie als Führungskraft Neueinkäufer oder Quereinsteiger auf Eignung und Kenntnisse.

TOP-THEMA

6 Das kleine Verhandlungs-1x1

Mit dieser Basis-Einführung steigen Sie als Neuling nach und nach in das für Einkäufer besonders wichtige Thema Verhandlungen ein.

12 8 Top-Verhandlungstaktiken

Mit diesen 8 gängigen Verhandlungstaktiken und den dazu passenden Formulierungshilfen werden Ihre Gespräche immer erfolgreicher.

EDITORIAL



Hans-Christian Seidel

ist seit über 15 Jahren global agierender Einkaufstrainer in Seminaren und Coach. Sein Themenschwerpunkt umfasst in erster Linie das Thema Verhandlungen sowie die Bereiche Einkauf, Wirtschaft, Leadership, interkulturelle Kompetenz und Konfliktmanagement.

Herzlich willkommen im Einkauf

Liebe Leserin, lieber Leser,

durch den Fachkräftemangel im Einkauf haben Sie als Neueinkäufer und Quereinsteiger wirklich gute Chancen, in einen vielseitigen und herausfordernden Beruf hinzuwachsen. Auf Seite 3 stelle ich Ihnen 7 verschiedene Jobs im Einkauf vor, aus denen Sie je nach Ihrem bisherigen fachlichen Werdegang und Ihren Interessen wählen können.

Neben der Sicherung der Lieferketten und Qualitäten sowie der Zusammenarbeit mit den internen Schnittstellen ist das Thema Verhandlungen in vielen Bereichen im Einkauf die wichtigste Aufgabe. Der Grund: Unternehmen leben von Gewinn, und genau diesen können Sie im Einkauf ganz entscheidend beeinflussen.

Auf Ihrem weiteren Weg begleitet Sie der *Einkaufsmanager* mit vielen hilfreichen Beiträgen.

Ihr

Hans-Christian Seidel

Hans-Christian Seidel,
Chefredakteur

INHALTSVERZEICHNIS

TÄTIGKEITSGEBIETE 3

- ☐ 7 verschiedene Jobs im Einkauf für Neueinkäufer und Quereinsteiger

ARBEITSHILFE 4

- ☐ 10 Prüfkriterien, die Führungskräfte bei Neulingen anwenden

INTERVIEW 5

- ☐ Wichtige Kriterien und Tipps für Neueinkäufer und Quereinsteiger

TOP-THEMA 6

- ☐ Das kleine Verhandlungs-1x1 für Anfänger

ARBEITSHILFE 8

- ☐ Die 10 wichtigsten Kenntnisse über Ihr Einkaufsgebiet

DIENTSTLEISTUNGEN 9

- ☐ 5 Experten-Tipps für den Dienstleistungseinkauf

LESERFRAGEN 10

- ☐ „Wie verhandle ich mein Gehalt als Quereinsteiger?“
- ☐ „Was beeinflusst die Höhe des Gehalts eines Einkaufsleiters?“

AUCH INTERESSANT 11

- ☐ 3 Tipps für Ihre Bewerbungen

VERHANDLUNGSTAKTIKEN 12

- ☐ Die 8 wichtigsten Verhandlungstaktiken



Hier können Sie den Text abhaken, wenn Sie ihn fertig durchgearbeitet haben.



Alle Arbeitshilfen als Downloads unter
www.zolex.de/arbeitshilfen

IMPRESSUM – Der „Einkaufsmanager“ erscheint beim VNR Verlag für die Deutsche Wirtschaft AG, Theodor-Heuss-Straße 2–4, 53177 Bonn, Tel.: 0228 9550100, Fax: 0228 3696480 • Alle Beiträge werden mit großer Sorgfalt recherchiert. Dennoch ist eine Haftung – auch für telefonische Auskünfte – ausgeschlossen. • Fragen an die Redaktion senden Sie bitte an: redaktion@zolex.de • Chefredakteur: Hans-Christian Seidel • Herausgeber: Martin Grashoff, verantwortlich (Adresse siehe oben) • Produktleitung: Julia Flinkerbusch, Bonn • Endredaktion/Lektorat: Ulrike Floßdorf, Oberdürenbach • Gutachter: Holger Thrun, Öhringen, RA Rolf Becker, Alfter • Satz: Schmelzer Medien GmbH, Siegen • Druck: PFITZER GmbH & Co. KG, Benzstr. 39, 71272 Renningen • E-Mail: kundenservice@vnr.de • © 2026 by VNR Verlag für die Deutsche Wirtschaft AG, Amtsgericht Bonn, HRB 8165, Vorstand: Richard Rentrop, Bonn • Bonn, Berlin, Bukarest, Jacksonville, Manchester, Passau, Warschau • ISSN: 1617-7444 • Dieses Produkt besteht aus FSC®-zertifiziertem Papier. • Dieses monothematische Supplement „Neueinkäufer und Quereinsteiger“ liegt der Ausgabe KW 04–05/2026 bei. • Hinweis: Wir verwenden der sprachlichen Einfachheit halber in unseren Beiträgen immer die männliche Sprachform (Einkäufer, Kunde, Mitarbeiter). Selbstverständlich sind damit auch alle anderen Geschlechtsformen gemeint.

TÄTIGKEITSGEBIETE

7 Jobs für Sie als Neueinkäufer oder Quereinsteiger im Einkauf

Der Fachkräftemangel hinterlässt auch im Einkauf deutliche Spuren, da viele freie Stellen für Facheinkäufer erst mal nicht adäquat besetzt werden können. Daher interessieren sich Einkaufsleiter und HR-Abteilungen sehr für Sie als Neueinkäufer oder Quereinsteiger. Im folgenden Beitrag zeige ich Ihnen, welche Tätigkeiten es im Einkauf gibt und für welche Kollegen aus den verschiedenen Unternehmensbereichen sich diese Jobs jeweils eignen.

1. Operativer Einkäufer

Als operativer Einkäufer sind Sie primär in der Auftragsabwicklung tätig. Dies ist ein guter Start in die Tätigkeiten des Einkaufs. Allerdings wird KI nach und nach viele Tätigkeiten im operativen Einkauf ersetzen und Sie werden als Einkäufer eher die KI-basierten Prozesse steuern. Ihre Tätigkeit nennt sich dann Procurement-Process-Manager.

→ geeignet für Kollegen aus der Produktions- und Logistiksteuerung sowie Disposition

2. Strategischer Einkäufer / Category-Manager

Als strategischer Einkäufer oder Category-Manager liegen Ihre Schwerpunkte primär im Bereich der standortübergreifenden Verhandlungen mit Lieferanten, der Ermittlung von Einsparungspotenzialen und dem Beziehungsmanagement mit den internen Schnittstellen, dem operativen Einkauf und den Lieferanten.

Ihre Tätigkeit nennt sich auch Procurement-Relationship-Manager oder eben Category-Manager.

→ geeignet für Kollegen aus dem Vertrieb

3. Datenanalyst

Als Datenanalyst – als Stabsstelle – erstellen Sie aus verschiedenen internen und externen Datenquellen Tabellen als Entscheidungsgrundlage für den Einkauf. Zusätzlich decken Sie durch Controlling-Maßnahmen unbekannte Schwachpunkte im Einkauf auf. Ihre Tätigkeit nennt sich auch Data-Lake-Manager.

→ geeignet für Kollegen aus Finanzbuchhaltung, Controlling und IT

4. Procurement-Engineer

Als Procurement-Engineer sind Sie zwar organisatorisch dem Einkauf zugeordnet, arbeiten jedoch vor Ort mit den Bedarfsträgern aus der Technik und der Entwicklung zusammen. Auf diese Weise können Sie mit der Einkaufsbrille in einem frühen Stadium kostenwirksam in die Entwicklung und bei Lieferantenwechseln eingreifen. Ihre Tätigkeit nennt sich außer Procurement-Engineer auch Forward-Sourcing-Manager.

→ geeignet für Kollegen aus Technik, QS und Entwicklung; passend ist eine Ausbildung zum Wirtschaftsingenieur oder eine technische Ausbildung mit kaufmännischer Zusatzqualifikation

5. Einkäufer für Regulatory Affairs

Als Einkäufer für Regulatory Affairs nehmen Sie eine Stabsstelle ein. Ihr Einsatzgebiet beinhaltet alle Aufgaben rund um das Thema ESG, also u. a. Lieferkettengesetz, CBAM und alle anderen Vorgaben der Behörden. Auch das Gebiet Zoll kann in Ihrem Bereich angesiedelt werden.

Ihre Tätigkeit nennt sich auch Regulation-and-Sustainability-Manager.

→ geeignet für Kollegen aus QS, Regulatory Affairs, Rechtsabteilung, Controlling und FiBu

6. Projekteinkäufer

Als Projekteinkäufer arbeiten Sie operativ in Einkaufsprojekten als Bindeglied zu den internen Schnittstellen – vor allem Vertrieb und Produktion – und den Lieferanten. Des Weiteren können Sie als Mitglied in Unternehmensprojekten eingebunden sein, wobei Ihr Projektleiter Ihnen in den meisten Fällen lediglich fachlich vorgesetzt ist. Ihre Tätigkeit nennt sich auch Procurement-Project-Manager.

→ geeignet für Kollegen aus der Projektmanagement- und der Logistiksteuerung

7. Führungskraft im Einkauf

Wenn Sie aus einem anderen Unternehmensbereich als Führungskraft des Topmanagements die Einkaufsleitung oder aus dem mittleren Management eine Führungsrolle im Einkauf übernehmen, sind Sie sehr auf selbstständige und fachlich hoch qualifizierte Einkäufer angewiesen, da Sie diese Mitarbeitenden rein fachlich erst mal kaum fundiert unterstützen können.

Ihre Tätigkeit nennt sich auch Procurement-Team-Manager oder Head of Corporate Purchasing oder CPO.

→ geeignet für Kollegen aus Vertrieb, Verwaltung und FiBu

Autor: Hans-Christian Seidel



ARBEITSHILFE

So beurteilen Sie als Führungskraft Neueinkäufer und Quereinsteiger im Einkauf

Neueinkäufer und Quereinsteiger im Einkauf müssen intensiver geschult werden. Daher müssen Sie als Führungskraft im Einkauf sowohl in den Vorstellungsgesprächen als auch während der Probezeit gezielt prüfen, ob das Anforderungsprofil einigermaßen erfüllt ist und wie das Fähigkeitsprofil ausgebaut werden kann. Ich habe Ihnen dazu 10 Parameter mit Reflexionsfragen vorbereitet.

NR.	PARAMETER	REFLEXIONSFRAGEN
1	Branche	☛ Kommt der Neue aus derselben oder einer ähnlichen Branche? ☛ Kommt er aus einer Branche, die von den Anforderungen her komplett verschieden ist, und passt das noch?
2	Person	☛ Passt er vom Typ her zu mir? ☛ Ist er lernbereit und lernfähig? ☛ Passt er ins Team? Wie ist seine Teamfähigkeit generell? ☛ Passt er von seiner Persönlichkeit zur Aufgabe? ☛ Wirkt er motiviert oder kann er sich nur geschickt verkaufen? ☛ Ist er kritikfähig? ☛ Welche ergänzenden und zusätzlichen Kenntnisse bringt er mit?
3	Zusammenarbeit	☛ Habe ich ihn aussuchen dürfen oder die HR-Abteilung? ☛ Berichtet er direkt an mich oder an einen meiner Direct Reports? ☛ Wie häufig kann ich mich um ihn kümmern? Plane ich während der Probezeit mehrere Gespräche mit ihm? ☛ Kennt er meinen Erwartungshorizont? Welche Spielregeln haben wir vereinbart? ☛ Gebe ich ihm nach der Probezeit klar kommunizierte und erreichbare Ziele? ☛ Wie überwache ich seinen Fortschritt? ☛ Kann ich ihn weiterbeschäftigen oder muss ich mich von ihm trennen?
4	Kenntnisse	☛ Wie weit sind die Kenntnisse über den Bereich Einkauf? ☛ Sind mögliche Defizite überwindbar? ☛ Sind seine Kenntnisse und Fähigkeiten ausbaubar?
5	Einarbeitung	☛ Gibt es einen Einarbeitungsplan? Muss dieser ggf. intensiviert werden? ☛ Stelle ich ihm einen Mentor oder einen Kollegen zur Seite? ☛ Wie gestaltet sich das Onboarding? Fehlt hier vielleicht etwas? ☛ Deckt sich mein Eindruck von ihm aus den Vorstellungsgesprächen mit der Realität im Alltag und mit meinen Erwartungen? ☛ Sind ihm die Prioritäten klar? ☛ Erkennen ich und andere erste Fortschritte? ☛ Lernt er die ersten Lieferanten und das Sortiment kennen? ☛ Wie verlaufen die ersten kleineren Verhandlungen? ☛ Wie beurteilen die Schnittstellen ihn? ☛ Wie ist sein Auftritt in internen Meetings?
6	Operativer Einkäufer	☛ Hat er Biss beim Nachhaken von Lieferterminen oder bei Reklamationen? ☛ Kann er die zur Verfügung stehende KI effektiv nutzen? ☛ Versteht er die internen Prozesse sowie die gesamten Abwicklungsprozesse?
7	Strategischer Einkäufer oder Category-Manager	☛ Erkennt er brachliegende Potenziale? ☛ Ist er extrovertiert? Wie ist sein Auftreten? ☛ Kann er sich intern und extern durchsetzen? ☛ Wie sind seine Verhandlungsfähigkeiten? ☛ Wie sind seine englischen Sprachkenntnisse? ☛ Ist er interkulturell bewandert? ☛ Wie steht er zum Thema Global Sourcing?
8	Datenanalyst	☛ Ist er ein Zahlenmensch? ☛ Erkennt er Schwachpunkte auf Basis der Zahlen? ☛ Arbeitet er akribisch, strukturiert und analytisch?
9	Projekteinkäufer	☛ Verfügt er über einschlägige Projekterfahrungen? ☛ Ist er ein Pionier und somit für Projektarbeit geeignet? ☛ Kennt er die Deadlines und das Budget des Projekts? ☛ Ist er konfliktfähig? Nennt er negative Dinge beim Namen?
10	Sourcing Engineer	☛ Verfügt er über ausreichende technische Kenntnisse und zusätzlich über eine kaufmännische Ausbildung? ☛ Verliert er nicht den Blick für den Einkauf? ☛ Erkennt er wertanalytische Potenziale und bringt er konstruktive Lösungs- und Verbesserungsvorschläge? ☛ Kann er sich in der Technik behaupten?

Übersicht: 10 Parameter, die Sie als Führungskraft bei Neu- und Quereinsteigern beachten müssen – eigene Darstellung

INTERVIEW

Wichtige Kriterien und Tipps für Neueinkäufer und Quereinsteiger im Einkauf

Was müssen die dringend benötigten Neueinkäufer und Quereinsteiger in Bezug auf einen möglichen Arbeitsplatzwechsel in den Einkauf aktuell beachten? Über dieses Thema habe ich mich kürzlich mit Steffen Ettwein von SE Consulting Ettwein in Balingen unterhalten.



Hans-Christian Seidel:

Welche Kriterien muss man aus Ihrer Erfahrung heraus beachten, wenn man Kollegen aus anderen Abteilungen im Einkauf beschäftigen will?

Hans-Christian Seidel:

Was raten Sie Neueinkäufern oder Quereinsteigern im Einkauf in Bezug auf ihr neues Tätigkeitsgebiet?

Steffen Ettwein:

Wer Kollegen aus anderen Abteilungen in den Einkauf integriert, sollte vor allem eins tun: Potenziale erkennen – nicht nur Lebensläufe lesen. Wichtig sind ein ausgeprägtes analytisches Denken, Kostenbewusstsein und ein hohes Maß an Eigenverantwortung.

Gutes Prozessverständnis, technisches oder betriebswirtschaftliches Knowhow sowie Interesse an Märkten, Produkten und Lieferanten bilden eine solide Basis. Ebenso entscheidend sind Soft Skills: kommunikatives Geschick, Verhandlungskompetenz und Teamfähigkeit.

Der Einkauf arbeitet bereichsübergreifend – Schnittstellenmanagement wird zur täglichen Aufgabe. Quereinsteiger müssen verstehen: Einkauf ist heute kein Verwaltungsjob, sondern ein strategischer Werttreiber. Eine strukturierte Einarbeitung, gezielte Weiterbildung – z. B. im Warengruppenmanagement oder digitalen Tools – und ein klares Zielbild sind Pflicht.

Wer bereit ist, Verantwortung zu übernehmen, kann im Einkauf viel bewegen – auch ohne klassischen Werdegang. Wichtig ist, dass der Wechsel nicht als Rückschritt, sondern als Entwicklungschance verstanden wird.

Der Einkauf eröffnet spannende Perspektiven in unterschiedlichsten Positionen und sehr viel Abwechslung. Mit der richtigen Haltung und der Bereitschaft, sich einzuarbeiten, ist ein erfolgreicher Einstieg jederzeit möglich.

Steffen Ettwein:

Mein wichtigster Rat: Lernen Sie, den Einkauf als strategischen Erfolgsfaktor zu begreifen – nicht nur als „Bestellabteilung“. Verstehen Sie früh die unternehmensweiten Zusammenhänge: Welche Bedarfe gibt es? Welche Hebel beeinflussen Preis, Qualität und Verfügbarkeit?

Zeigen Sie Neugier für Märkte, Materialien und Prozesse. Bauen Sie technisches und betriebswirtschaftliches Verständnis auf – und entwickeln Sie Kommunikationsstärke, denn der Einkauf ist ein zentrales Bindeglied im Unternehmen.

Suchen Sie aktiv den Austausch mit erfahrenen Kollegen, nutzen Sie moderne Tools – insbesondere im Bereich Datenanalyse und KI – und investieren Sie in Weiterbildung. Wer bereit ist, Verantwortung zu übernehmen und über den Tellerrand blickt, wird im Einkauf schnell zum echten Werttreiber.

Wichtig ist, sich nicht von komplexen Begriffen oder Tools abschrecken zu lassen – vieles erschließt sich mit der Praxis. Und: Wer im Einkauf „dranbleibt“, lernt ein Handwerk, das in jeder Branche gefragt ist.

Steffen Ettwein ist Inhaber von SE Consulting Ettwein und hat knapp 20 Jahre Einkaufserfahrung. Als Unternehmensberater, Einkaufstrainer, Dozent und Buchautor begleitet er Unternehmen und Entscheider im Einkauf.



TOP-THEMA

Das kleine Verhandlungs-1×1 für Neueinkäufer und Quereinsteiger

Verhandlungen sind für Sie als Neueinkäufer oder Quereinsteiger mitunter die wichtigste Aufgabe, wenn es um die Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit Ihrer Firma geht. Stimmen Sie sich am Anfang im Vorfeld mit dem Team und dem Chef über Ihre exakte Vorgehensweise ab, damit Sie bei auftretenden Schwierigkeiten und festgefahrenen Verhandlungen nicht unnötigerweise in eine unliebsame Sandwich-Position geraten. Neben der Vorbereitung ist natürlich auch die Durchführung mit Ihren Taktiken für den Verhandlungserfolg ausschlaggebend (lesen Sie dazu auch Seite 12 „Die 8 erfolgreichsten Verhandlungstaktiken im Einkauf“). Mit den folgenden 8 Anregungen gelingt Ihr Einstieg in das Thema Verhandlungen.



1. Seien Sie sich der Grundsätze zu Verhandlungen bewusst

Verhandlungen sind für Sie als Neueinkäufer oder Quereinsteiger die wichtigste Tätigkeit. Jede Preiseinsparung, die Sie erzielen, hat einen positiven Einfluss auf die Wettbewerbsfähigkeit Ihrer Firma. Dies trifft ganz besonders zu, wenn Ihre Kollegen vom Vertrieb keine Preiserhöhungen gegenüber den Kunden durchsetzen können oder sogar Preiszugeständnisse gewähren müssen, um überhaupt die Aufträge zu erhalten.



ACHTUNG

Preise allein sind nicht alles

Verhandlungen sind keineswegs auf Preise beschränkt, sondern erstrecken sich auch auf Liefertermine, weitere Hebel (u. a. Boni, Zahlungsbedingungen, Lieferkonditionen und Rabatte), Einhaltung der zugesagten Mengen und das Sicherstellen der zugesagten Qualitäten.

2. Prüfen Sie, ob sich eine Verhandlung lohnt

Nicht jedes Produkt oder jede Dienstleistung ist eine längere Verhandlung wert. Prüfen Sie daher anhand der folgenden Kriterien, inwieweit sich eine Verhandlung tatsächlich lohnt:

- 🌐 verfügbare Zeit
- 🌐 Wert des Produkts oder der Dienstleistung, z. B. kleiner C-Artikel
- 🌐 verfügbare Kapazitäten
- 🌐 Relevanz von anderen Prioritäten, z. B. A-Produkte

3. Klären Sie die Machtverhältnisse

Bevor Sie sich Ihre Verhandlungsziele setzen, überprüfen Sie im Vorfeld, wer die mächtigere Position in den jeweiligen Verhandlungen hat:

- 🌐 Ist der Lieferant ein Monopolist, der schwer oder gar nicht ersetzbar ist?
- 🌐 Verfügen Sie über eine oder mehrere Alternativen?
- 🌐 Haben Sie eine Pattsituation, weil beide gleich mächtig sind, d. h., dass ein Lieferantenwechsel aufwendig und riskant sein könnte?

4. Erstellen Sie eine klare Zielhierarchie

Nachdem Sie Ihre Ausgangslage bei einer Verhandlung geklärt haben, erstellen Sie sich eine ambitionierte Zielhierarchie wie folgt:

- 🌐 Das **Maximalziel** ist gewissermaßen Ihr Ziel, mit dem Sie ehrgeizig in eine Verhandlung starten.
- 🌐 Das **Minimalziel** ist das Ergebnis, das Sie mindestens erreichen wollen.
- 🌐 Das **Abbruchziel** bedeutet, dass Sie entweder eine kleine (aber nicht ausreichende) oder gar keine Verbesserung erzielt haben. In diesem Fall brechen Sie die Verhandlung an diesem Punkt – wie zuvor intern vereinbart – ab und setzen sie zu einem späteren Zeitpunkt fort oder wechseln den Lieferanten.

Wichtig: Ihre Verhandlungsziele sollten nicht zu bescheiden sein, sondern eine sportliche Herausforderung für Sie bedeuten. Wenn Sie zu wenig fordern, freut sich Ihr Verkäufer.



ACHTUNG

Auch Verkäufer setzen sich Ziele

Genau wie Sie erstellen auch die Verkäufer eine klare Zielhierarchie. Das bedeutet, dass das erste Angebot oder die angekündigte Preiserhöhung nichts anderes als das Maximalziel des Verkäufers ist, das Sie keinesfalls überbewerten (und annehmen) sollten.

5. Zeigen Sie mentale Stärke

Ohne mentale Stärke werden Sie keine guten Ergebnisse in Ihren Verhandlungen erreichen. Diese innere Stärke erhöht Ihren Glauben an sich selbst, dass Sie sich in der Verhandlung gegenüber dem Verkäufer durchsetzen werden. Dies stellt somit eine Grundvoraussetzung für Ihren Verhandlungserfolg dar.



MEIN TIPP

10 Techniken zum Aufbau von mehr Selbstbewusstsein in Ihren Verhandlungen

- 🌐 Glauben Sie an Ihre Stärke.
- 🌐 Übernehmen Sie die Verhandlungsführung.
- 🌐 Unterbrechen Sie den Verkäufer, wenn er Fragen ausweicht.
- 🌐 Glauben Sie nicht alles, was Ihnen der Verkäufer mitteilt.
- 🌐 Seien Sie bereit, die Komfortzone zu verlassen.
- 🌐 Seien Sie konfliktbereit.
- 🌐 Nennen Sie die Dinge beim Namen und nehmen Sie daher kein Blatt vor den Mund.
- 🌐 Widersprechen Sie gezielten Falschaussagen des Verkäufers.
- 🌐 Fragen Sie in die Tiefe, um Behauptungen des Verkäufers zu entkräften.

6. Machen Sie sich ein Bild von der Persönlichkeit des Verkäufers

Verhandlungen werden immer noch von Menschen geführt. Deshalb ist es unabdingbar, dass Sie im Vorfeld der Verhandlungen den Persönlichkeitstyp des Verkäufers herausbekommen.

Ist der Verkäufer ein

- 🌐 dominanter Typ,
- 🌐 extrovertierter Typ,
- 🌐 empathischer und umgänglicher Typ oder
- 🌐 strukturierter Typ?

Wichtig: Bitte beachten Sie, dass der jeweilige Verkäufertyp eine unmittelbare Auswirkung auf die Zusammensetzung Ihres Verhandlungsteams haben kann. Wenn Sie beispielsweise als empathischer und schüchterner Typ in einer Verhandlung auf einen dominanten Typ treffen, werden Sie sich kaum durchsetzen können. Ziehen Sie deshalb in diesem Fall einen ebenfalls dominanten Kollegen hinzu.

7. So starten Sie Ihre ersten Verhandlungen

Es ist bekanntlich noch kein Meister vom Himmel gefallen. Daher steht Ihnen als Neueinkäufer oder Quereinsteiger das Recht zu, in Ihre neue Rolle als Verhandler hineinzuwachsen.

Ich empfehle Ihnen das folgende schrittweise Vorgehen in den nächsten Wochen.

- 🌐 **Schritt 1:** Nehmen Sie an den Vorbereitungen der Verhandlungen teil und bringen Sie sich hierbei schon aktiv ein.
- 🌐 **Schritt 2:** Nehmen Sie als stiller Beobachter an Ihren ersten Verhandlungen teil und teilen Sie Ihre erworbenen Eindrücke mit.
- 🌐 **Schritt 3:** Übernehmen Sie nach und nach einfache Rollen in diesen Gesprächen.
- 🌐 **Schritt 4:** Führen Sie die Verhandlungen selbstständig, wobei sich Ihr Chef oder ein erfahrener Kollege im Hintergrund hält, um nur bei eventuell auftretenden Schwierigkeiten einzugreifen.
- 🌐 **Schritt 5:** Führen Sie die Verhandlungen für kleinere Produkte selbstständig und allein durch.

8. Klären Sie die mediale Art der Verhandlungen

Allein schon aus Zeitgründen können Sie niemals alle Ihre Verhandlungen persönlich führen. Prüfen Sie daher, welches Medium sich für Ihre nächsten Verhandlungen für Sie am besten eignet:

- 🌐 **E-Mail:** geeignet für Verhandlungen von einfachen Terminen, für kurze Rückfragen oder Verhandlungen von C-Artikeln
- 🌐 **Telefon:** geeignet für Verhandlungen von kritischen Terminen, zur Klärung von leichten Reklamationen und für Verhandlungen von C-Artikeln
- 🌐 **Video:** geeignet für Verhandlungen von A- und B-Produkten, für kurze Zwischenrunden bei festgefahrenen Preisverhandlungen, größere Reklamationen oder den nicht-preislichen Teil von Jahresgesprächen mit mehreren Teilnehmern
- 🌐 **Präsenz:** geeignet für Verhandlungen von A- und B-Produkten, für größere Reklamationen, geplante wichtige Neueinführungen und den preislichen Teil von Jahresgesprächen, bei denen Sie die Macht der Körpersprache nutzen wollen, um Ihr Gegenüber besser beurteilen zu können

Autor: Hans-Christian Seidel

10 essenzielle Parameter im Einkauf

Die Kenntnisse, die erfolgreiche Einkäufer brauchen, sind vielfältig. Anhand der folgenden Fragen stellen Sie sicher, dass Sie als Neueinsteiger oder Quereinsteiger im Einkauf das Wichtigste wissen.

NR.	PARAMETER	REFLEXIONSFRAGEN
1	Controlling	- Wie hoch ist das Beschaffungsvolumen des gesamten Einkaufs? - Kenne ich mein eigenes Beschaffungsvolumen? - Wie hoch ist die Anzahl meiner Lieferanten? - Wie hoch ist die Anzahl meiner Produkte und Warengruppen? - Kenne ich die Verzugs- und die Reklamationsquote meiner Lieferanten?
2	Lieferanten	- Habe ich eine Aufstellung meiner ABC-Lieferanten in absteigender Reihenfolge? - Wo befinden sich meine Lieferanten geografisch? - Kenne ich den oder die Verkäufer? - Welcher Persönlichkeitstyp ist der Verkäufer?
3	Beschaffungsprodukte	- Habe ich eine Aufstellung meiner ABC-Produkte in absteigender Reihenfolge? - Kenne ich die Produkte einigermaßen oder sind profunde Kenntnisse unabdingbar? - Benötige ich eine Schulung?
4	Rechtliches	- Habe ich eine Übersicht über meine laufenden Verträge? Wann laufen diese aus? - Weiß ich, welches Landesrecht jeweils vereinbart wurde? - Weiß ich, ob es ein Kauf-, Werks- oder Dienstleistungsvertrag ist? - Kenne ich die Tücken der AGB? - Weiß ich, wann ein Auftrag rechtsverbindlich zustande kommt? - Kenne ich die Wirkung des kaufmännischen Bestätigungsschreibens? - Kenne ich die wichtigsten Paragraphen?
5	Hebel	- Kann ich die Zahlungsbedingungen verlängern? - Kann ich einen anfänglichen Rabatt erzielen? - Kann ich einen Bonus für das Jahresende bei einer Mengenüberschreitung heraushandeln? - Kann ich die Frachtkosten auf den Lieferanten verlagern? - Lohnen sich Kontrakte? - Kann ich die Artikelvielfalt standardisieren? - Kann ich die Anzahl der Lieferanten reduzieren? - Kann ich als Handelseinkäufer den WKZ oder weitere Konditionen erhöhen?
6	Risiko-management	Besteht ein ... - Lieferantenrisiko – wird z. B. die Firma des Lieferanten von einer anderen übernommen? - Qualitätsrisiko – gab es z. B. bei den letzten Lieferungen Qualitätsschwankungen? - finanzielles Risiko – droht beim Lieferanten eine Insolvenz? - Versorgungsrisiko – kommt z. B. die Lieferung aus einem als kritisch eingestuften Drittland?
7	Lieferanten-management	- Über welche Tools verfüge ich bei meiner Beschaffungsmarktforschung? - Sind mir die Evaluierungskriterien zur Qualifizierung eines neuen Lieferanten bekannt? - Führe ich im Rahmen meiner Lieferantenselektion eine Total-Cost-of-Ownership-Analyse (d. h. Analyse aller wichtigen Kriterien) durch? - Kenne ich die Kriterien der jährlichen Lieferantenbewertung und das Verfahren?
8	Qualitäts-management	- Bin ich in Bezug auf das QS-System geschult? - Weiß ich, welche Zertifikate ich benötige? - Nehme ich an Lieferantenaudits teil? - Kenne ich alle ESG-Anforderungen, wie u. a. das Lieferkettengesetz oder das CBAM?
9	Lieferketten	- Weiß ich, wie ich meine Lieferketten sichere? Welche Bedrohungen erkenne ich? - Kann ich meinen Lagerbestand erhöhen? - Wie gestalte ich meine Derisking-Maßnahmen?
10	Organisation und Prozesse	- Kenne ich das Organigramm des Unternehmens und des Einkaufs? - Gibt es ein Category-Management? Gibt es eine Unterteilung in strategischen und operativen Einkauf? - Sind mir die grundlegenden Prozesse bekannt? Wie stark sind diese bereits KI-orientiert? - Kann ich sie beeinflussen? - Wie ist die Zusammenarbeit mit den internen Kollegen und dem Chef, wie mit den internen Schnittstellen?

Übersicht: 10 essenzielle Parameter im Einkauf – eigene Darstellung

Dienstleistungseinkauf

Neu im Dienstleistungseinkauf: Nutzen Sie diese Experten-Tipps

Im Quereinstieg eine neue Rolle im Dienstleistungseinkauf zu übernehmen kann zunächst ein durchaus starkes Gefühl der Unsicherheit auslösen. Komplex, schwer greifbar, viele anspruchsvolle Stakeholder. Was nun? Ruhe bewahren: Es gibt klare Wege zum Erfolg!

1. Marketingleistung – Erfahrungsbericht

Erster Tag im MKT-Einkauf. Jede Menge Agenturen im Pool. Kryptisch das Leistungsportfolio. Was tun die alle? Warum sind es so viele?

Als Quereinsteiger und auf Effizienz/Bundling gepolter Mitarbeiter stand die Frage im Raum: „Braucht man die alle? 2–3 zu bündeln wäre doch sicher viel besser ...“ Die Vorschläge trafen bei den 8 Produktmanagern nicht nur auf Gegenliebe – gelinde gesagt. Es wurde schnell klar, dass im Agentureinkauf besondere Kriterien beachtet werden müssen. Kreatives Spektrum statt Einheitsbrei. Spezialisierung auf bestimmte Produkte und Märkte – hochrelevant für den Vertriebs Erfolg. Agenturen mit hohem Nutzen und eher geringem Spend, die in anderen Kategorien eher als lästiger Tail Spend gegolten hätten.

Der Blick wurde schnell differenzierter. Die Akzeptanz durch das Marketing wuchs in gleichem Maße.

2. Stakeholder kennenlernen und verstehen

Einer der größten Fehler ist es, eine Strategie und einen wirklich wertschöpfenden Einkauf „im stillen Kämmerlein“ ohne Abstimmungen mit internen Stakeholdern umsetzen zu wollen. Erfolgsentscheidend ist ein möglichst frühzeitiger enger Austausch, um genau zu verstehen, welche Prioritäten und Ziele diese verfolgen und warum und welche Randbedingungen für deren Business erfolgskritisch sind.

Die Motive und Treiber zu verstehen und sie gezielt im Einkauf zu berücksichtigen, ist bereits die halbe Miete, um eine wirklich businessorientierte Einkaufsunterstützung zu leisten. In Kombination mit den richtigen Prozessen und Wertschöpfungshebeln ist so eine gute Akzeptanz in greifbarer Nähe.

3. Überblick über Dienstleister und Leistungen herstellen

Ein wichtiges Element beim erfolgreichen Einstieg in das Thema ist, einen Überblick über die genutzten Dienstleister herzustellen. Dazu gehört auch, strukturiert Transparenz über die vorhandenen sowie die von Fachbereichen benötigten Fähigkeiten zu schaffen. So ergibt sich ein Bild zum Anforderungs-Portfolio des eigenen Unternehmens und Klarheit, ob der Dienstleister-Pool diese Bedarfe passend abdeckt.

Auf diese Weise können auch Lücken und starke Doppelungen identifiziert werden, die wiederum Ansatzpunkte für die Dienstleistersteuerung und das Risikomanagement liefern.

4. Markt und Hebel kennenlernen und verstehen

Die Märkte unterscheiden sich stark. Marketing(-Agentur) „tickt“ anders als Beratung, Kanzleien oder HR-Headhunter. Jeder Markt ist geprägt durch individuelle Treiber, Trends und Besonderheiten. Diese zu verstehen und gezielt in der Kategoriarbeit einzusetzen ist entscheidend, um als kompetenter Business-Partner akzeptiert zu werden.

Dazu gehört auch, spezifische Anforderungen in verschiedensten Funktionen wie z. B. Produkt-Marketing, Legal oder Strategy/BD wirklich zu verstehen. Die Kenntnis von Hebeln, mit denen Kosten, Qualität, Prozesse und Verträge wertschöpfend gestaltet werden können, rundet die Kompetenzen entscheidend ab.

5. Prozesse businessorientiert gestalten – als Business-Partner agieren

Eine der Hürden bei der Gewinnung mancher Stakeholder ist der Einkaufsprozess. Wenn dieser starr, bürokratisch und insgesamt wenig orientiert an den individuellen Erwartungen und Notwendigkeiten der Fachbereiche ist, dann ist mangelnde Akzeptanz die Folge. Diese führt zu Widerstand und erzeugt in der Konsequenz so unangenehme Effekte wie Maverick Buying. Entgangene Einsparpotenziale und Compliance-Probleme sind die mögliche Folge.

Um dies zu verhindern, ist es wichtig, genau zu verstehen, welche Erwartungen die Fachbereiche an den Prozess haben und warum. Wenn solche Treiber einmal verstanden wurden, dann kann der Einkauf passende Lösungen in Form von den Regelprozess sinnvoll ergänzenden Sonderprozessen schaffen, die allen Stakeholdern gerecht werden.

Olaf Kugeler ist Partner bei der Unternehmensberatung neXus Procurement GmbH in Mönchengladbach.



LESERFRAGEN

„Was muss ich als Quereinsteiger im Einkauf bei meinen Gehaltsverhandlungen generell beachten?“

FRAGE Ich denke darüber nach, als Quereinsteiger eine Stelle im Einkauf anzunehmen. Mir ist das Gehalt natürlich wichtig.

Wie sehen Sie den Motivationseffekt eines Gehalts und wie würden Sie bei einer Gehaltsverhandlung taktisch vorgehen?

ANTWORT Ein zufriedenstellendes Gehalt oder eine satte Gehaltserhöhung wirken sich nicht immer positiv auf die Motivation aus. Denn was bringt Ihnen ein höheres Gehalt, wenn die Arbeit keinen Spaß macht oder das Betriebsklima unterirdisch ist?

Wichtig ist jedoch, dass Sie eine gewisse Grundzufriedenheit haben, dass Ihr Gehalt angemessen ist und Ihre Leistung in dieser Hinsicht auch gewürdigt wird. Wenn dies

nicht der Fall wäre, würden Sie eine ständige Unzufriedenheit verspüren, die sich früher oder später auch auf Ihre Leistungsbereitschaft auswirken könnte.

Mein Tipp: Wenn Sie zum Beispiel 80.000 € verdienen wollen, dies sich jedoch über der Grenze befindet, was der neue Arbeitgeber bereit wäre zu zahlen, empfehle ich folgenden Kompromissvorschlag:

- 🌐 70.000 € als Einstiegsgehalt
- 🌐 75.000 € nach erfolgreicher Probezeit
- 🌐 80.000 € nach einem Jahr

Wichtig ist, dass Sie selbstbewusst über Ihr Gehalt verhandeln und Ihrer Wunschvorstellung möglichst nahekommen. Denn was Sie jetzt nicht herausholen, werden Sie in den nächsten Jahren kaum mehr erreichen, da Ihr Gehalt dann weniger sprunghaft erhöht wird. Es sei denn, Sie werden befördert.

Hans-Christian Seidel

„Was empfehlen Sie mir bei einem großen Karrieresprung als Einkaufsleiter?“

FRAGE Ich bin Einkaufsleiter und möchte mich jetzt gehaltlich deutlich verbessern. Können Sie mir sagen, von welchen Kriterien die Höhe eines Einkaufsleiter-Gehalts in der Praxis abhängt?

ANTWORT Wenn Sie geografisch mobil sind, vereinfacht das vieles für Sie. Das Gehalt für einen Einkaufsleiter hängt u. a. von den folgenden Faktoren ab:

- 🌐 Branche
- 🌐 Unternehmensgröße
- 🌐 Region
- 🌐 Mitarbeiterzahl
- 🌐 Qualifikation

- 🌐 Wichtigkeit und Eile der Besetzung

Bedenken Sie bei einem Karrieresprung neben dem Gehalt auch die folgenden Punkte:

Bei einem anvisierten Aufstieg mit mehr Verantwortung wird die Luft nach oben dünner und die Zahl der Neider und Gegner steigt.

Zudem ist es ein gewaltiger Sprung, wenn Sie bisher ein Team von 8 Einkäufern hatten und jetzt Chef von 60 Einkäufern sind. An einem solchen Sprung scheitern viele Führungskräfte, wenn der tägliche Druck zu groß wird.

Des Weiteren werden zu lösende Personalprobleme einen immer größeren Anteil Ihrer täglichen Arbeitszeit einnehmen.

Hans-Christian Seidel

AUCH INTERESSANT

3 wichtige Tipps für Ihre Bewerbungsgespräche

1. Informieren Sie sich im Vorfeld über das Unternehmen

Als externer Quereinsteiger oder Neueinkäufer sollten Sie sich über Ihren neuen potenziellen Arbeitgeber informieren – auch über Social Media –, denn es könnte die Frage aufkommen: „Kennen Sie eigentlich unser Unternehmen?“ Wenn Sie jetzt dazu nicht viel sagen können oder ins Stottern geraten, haben Sie bereits den ersten Minuspunkt in der Tasche.

Informieren Sie sich zumindest über die folgenden Fakten:

- 🌐 Umsatz
- 🌐 Mitarbeiterzahl
- 🌐 Standorte
- 🌐 Hauptprodukte
- 🌐 aktuelle Besonderheiten, falls topaktuell

2. Sprechen Sie mit Ihrem zukünftigen Chef und machen Sie sich ein Bild von ihm

Die meisten Kündigungsgründe der Einkäufer sind in der negativen Zusammenarbeit mit dem Chef verwurzelt. Daher sollten Sie sich in der Bewerbungsphase unbedingt ein Bild von Ihrem neuen Chef machen. Kommen Ihnen in diesem Stadium bereits erste Zweifel, sollten Sie sich die berechtigte Frage stellen: „Kann ich mir wirklich vorstellen, mit ihm zusammenzuarbeiten?“

In diesem Zusammenhang habe ich Ihnen die folgenden Kriterien vorbereitet, die Sie im Interview mit Ihrem potenziell zukünftigen Chef klären sollten:

- 🌐 Finden Sie heraus, ob er als Typ zu Ihnen passt.
- 🌐 Fragen Sie ihn, warum er sich für Sie als Einkäufer entschieden hat.
- 🌐 Erfahren Sie von ihm, was er überhaupt nicht leiden kann.
- 🌐 Fragen Sie nach Ihrem Einarbeitungsprogramm.
- 🌐 Fragen Sie ihn nach seinen Erwartungen.
- 🌐 Klären Sie, wie sich die Zusammenarbeit im Alltag gestaltet.
- 🌐 Klären Sie Ihre Freiräume im Alltag und bei Entscheidungen.

3. Klären Sie Ihre Work-Life-Balance

In einigen Firmen werden Ihnen ausgesprochen gute Programme, Berufs- und Privatleben miteinander in Einklang zu bringen, angeboten. Andere Firmen sind da eher zurückhaltend. Klären Sie daher im Vorfeld für sich, wie hoch Ihre Wochenarbeitszeit und Ihr Homeoffice-Anteil sein sollen und wie Sie dies bei Ihrer neuen Stelle realisieren können.

Autor: Hans-Christian Seidel

Ihr komplettes Einkaufs-Knowhow in der App immer dabei!



Ihre Ausgabe digital



Preise für Rohstoffe und Vorprodukte samt Expertenprognose



Mächtige Suchfunktion

Google Play



Apple Store



Jetzt scannen



Einfach mobil lesen

Nutzen Sie alle Vorteile Ihres Onlinebereichs!



Zugriff auf vielfältige Arbeitshilfen, Mustervorlagen und Checklisten



Ausgabenarchiv und Spezialreports



Profitieren Sie von unserem Expertennetzwerk: www.zolex.de/expert



www.zolex.de/login

„Sie haben eine inhaltliche Frage
oder einen Themenwunsch?
Kein Problem! Schreiben Sie mir
gern an redaktion@zolex.de.
Ich freue mich, von Ihnen zu hören.“



Hans-Christian Seidel

VERHANDLUNGSTAKTIKEN

Die 8 erfolgreichsten Verhandlungstaktiken im Einkauf

Im Rahmen Ihrer ersten und auch weiterer Verhandlungen können Sie wahlweise je nach Situation auf die folgenden 8 Taktiken zurückgreifen und diese auch miteinander kombinieren. Nutzen Sie dazu die passenden Formulierungshilfen.

IHRE VERHANDLUNGSTAKTIK	MUSTER-FORMULIERUNG
1. Stellen Sie Ihre Forderung zuerst und drängen Sie Ihre Verkäufer in den Reaktionsmodus.	„Ich möchte gleich mit der Verhandlung beginnen und Ihnen mitteilen, dass wir für das Jahr 2026 eine Preisreduzierung von 5 % erwarten. Auf den nächsten Folien werde ich Ihnen das auch begründen ...“
2. Verstärken Sie Ihre Argumente und Botschaften durch Präsentationen und Tabellen.	„Wie Sie in dieser übersichtlichen Darstellung der Preisentwicklungen für die betroffenen Rohstoffe auf Basis der Pink Sheets von der Weltbank klar erkennen können, sind diese – entgegen Ihrer Behauptung – nicht gestiegen. Von daher verstehe ich Ihre Argumentation überhaupt nicht.“
3. Lehnen Sie Preiserhöhungen oder Terminverschiebungen entschieden ab und stellen Sie Ihre Gegenforderung.	„Nein, wir können keine Preiserhöhung akzeptieren. Vielmehr erwarten wir eine Preisreduzierung von 5 % aufgrund Ihrer ganzen ungerechtfertigten Preiserhöhungen in den letzten Jahren.“
4. Stellen Sie präzise Fragen, um mehr über Hintergründe zu erfahren.	„Was macht Sie so sicher, dass die Preise im Allgemeinen derart gestiegen sind? Erklären Sie mir das bitte mal im Detail – aber diesmal bitte mit nachvollziehbaren und transparenten Fakten.“
5. Verschärfen Sie das Tempo.	„Wir kommen mit Ihrer Blockadehaltung doch nicht weiter und laufen so leider Gefahr, für das Jahr 2026 keinen Abschluss zu erzielen.“
6. Nehmen Sie taktische Auszeiten.	„Ich möchte an dieser Stelle eine kurze Auszeit von 15 Minuten nehmen und mich mit meinem Kollegen über unser weiteres Vorgehen abstimmen.“
7. Wenden Sie die Good-Guy-Bad-Guy-Methode an.	Bad Guy: „Das akzeptiere ich niemals!“ Good Guy: „Ich bin aber sicher, dass wir einen Kompromiss finden werden.“
8. Stellen Sie die unterschiedlichen Positionen gegenüber.	„In dieser Gegenüberstellung zeige ich Ihnen, dass wir gar nicht mehr so weit voneinander entfernt sind.“

Fazit: Wenn Sie diese 8 Taktiken immer mehr aktiv in Ihre Verhandlungen einbauen und dadurch an Sicherheit gewinnen, werden Sie noch erfolgreicher sein.

Autor: Hans-Christian Seidel

THEMA DER NÄCHSTEN SONDER-AUSGABE:

Verhandlungen