

Klären Sie unbedingt diese 10 Parameter im Rahmen Ihrer Jahresgespräche 2027

Sowohl bei der Vorbereitung als auch bei der Durchführung und der Nachbetrachtung Ihrer Jahresgespräche müssen Sie eine ganze Reihe von Parametern beachten. In dieser Tabelle habe ich für Sie die 10 wichtigsten Parameter inklusive der zu klärenden Fragen für Ihre Jahresgespräche 2027 zusammengestellt.

NR.	PARAMETER	ZU KLÄRENDE FRAGEN		
1	Preis und Konditionen	🌐 Welches Einstiegs-, Maximal- und Minimalziel haben wir? 🌐 Sind die Preise marktgerecht und auch nach einer TOC-Betrachtung noch attraktiv? 🌐 Sind zusätzliche Boni oder Rabatte oder ein besserer WKZ möglich? 🌐 Können wir einen Mehrbedarf preislich nutzen? 🌐 Welche Kostensenkungspotenziale können wir realisieren?		
2	Geopolitik	🌐 Welchen Einfluss hat die Geopolitik auf die Lieferantenbeziehung? 🌐 Gibt es Exportkontrollen? 🌐 Welche geopolitischen Einschränkungen gibt es? 🌐 Drohen Sanktionen oder Black Lists? 🌐 Ist das Lieferland als kritisch einzustufen?		
3	Neuheiten und Innovationen	🌐 Über welche Neuheiten informiert der Lieferant, welche Innovationen bietet er? 🌐 Können wir den Total-Value-of-Ownership ermitteln? 🌐 Ist ein neues Produkt, das er einführen will, für uns interessant? 🌐 Steht er in Bezug auf die Neueinführung unter Umsatzdruck und können wir dies im Sinne eines Kombi-Pakets preislich für uns ausnutzen?		
4	Import	🌐 Erfolgt eine Nachverhandlung, falls Importzölle von der EU gegenüber den USA und China erhoben werden? 🌐 Erfolgen Nachverhandlungen, wenn der Lieferant oder der Importeur heimlich Währungsvorteile realisiert?		
5	Lieferketten	🌐 Wo bestehen Risiken für die Lieferketten? 🌐 Welche Risikoarten müssen wir prüfen? 🌐 Betrachten wir die vom Lieferanten angegebene Lieferzeit als realistisch? 🌐 Handelt es sich um einen unserer Spediteure? 🌐 Welche der weltweiten ca. 24 Meerengen müssen die Sendungen durchqueren? 🌐 Gibt es einen Notfallplan?		
6	KI	🌐 Wie ist das KI-Level des Lieferanten? 🌐 Hat KI die Prozesse bei der Auftragsabwicklung verbessert? 🌐 Welche weiteren Tools benötigen wir und hat der Lieferant evtl. Erfahrungen damit?		
7	ESG	Über welche ESG-Themen muss ich mit dem Verkäufer sprechen? <table><tr><td> 🌐 Lieferkettengesetz 🌐 CBAM 🌐 Datenschutz und Cybersecurity </td><td> 🌐 Zertifizierungen 🌐 Audit 🌐 Abfallmanagement </td></tr></table>	🌐 Lieferkettengesetz 🌐 CBAM 🌐 Datenschutz und Cybersecurity	🌐 Zertifizierungen 🌐 Audit 🌐 Abfallmanagement
🌐 Lieferkettengesetz 🌐 CBAM 🌐 Datenschutz und Cybersecurity	🌐 Zertifizierungen 🌐 Audit 🌐 Abfallmanagement			
8	Lieferantenbewertung	Bei welchen der folgenden Kriterien hat der Lieferant welche Bewertungen bekommen und wie sehen mögliche Korrekturmaßnahmen aus? 🌐 Preis 🌐 Qualität 🌐 Lieferzeiten und Mengen 🌐 Lieferpapiere 🌐 Flexibilität und Servicelevel bei Dienstleistungen oder Projekten		
9	Vertrag	🌐 Welche vertraglichen Parameter müssen wir ansprechen? 🌐 Welche neuen Parameter müssen wir in den laufenden Vertrag aufnehmen? 🌐 Bis wann müssen wir in Bezug auf eine Verlängerung entscheiden? 🌐 Sollen wir den Vertrag vorsorglich kündigen? 🌐 Können wir über einen gewissen Zeitraum vertraglos arbeiten?		
10	Art der Partnerschaft	🌐 Können wir mit dem Lieferanten eine strategische Partnerschaft initiieren? 🌐 Wie ist die Beziehung zum Verkäufer, Verkaufsleiter oder Geschäftsführer? 🌐 Hält sich der Verkäufer an Absprachen und können wir dem Verkäufer vertrauen? 🌐 Wie transparent und offen ist der Verkäufer in seiner Kommunikation? 🌐 Welche Alternativen haben wir? 🌐 Was sagt der Geschäftsbericht des Lieferanten?		