

Einkäufer sind auch Verkäufer!

Eine etwas provokative Aussage, aber mit guter Begründung!

Das Einkaufsverhalten von Unternehmen hat sich in den letzten Jahren stark verändert. Haben Unternehmen früher noch einen Grossteil ihrer Produkte selber hergestellt, werden diese heute oftmals durch Drittlieferanten beschafft. Aus Qualitäts- und Effizienzgründen macht das mit Sicherheit Sinn, auch wenn sich dadurch die Art der Finanzierung einer Unternehmung verändern kann. Durch die Fremdbeschaffung von Produktteilen verlagert sich das Verhältnis der Fremd- und Eigenfertigung, kurz, die Wertschöpfung* in der eigenen Unternehmung sinkt. Somit nehmen die Arbeiten der Einkäufer einen immer wichtigeren Stellenwert im Unternehmen ein. Kann ein Einkäufer nicht ein Optimum zwischen Qualität und Einkaufspreis verhandeln, wird sich das direkt auf die Wettbewerbsfähigkeit einer Unternehmung auswirken.

Verkäufer geniessen im Normalfall regelmässige Aus- und Weiterbildungen zu Themen wie: Verkaufs- und Verhandlungstechnik, Gesprächsführung, Abschlusstechnik, Verkaufspsychologie etc. Verkäufer lernen in Trainings wie sie Alltagsituationen meistern, wie sie Einwänden begegnen und welche Fragen sie wann und wie stellen müssen. Mit diesem „Wissensrucksack“ treffen sie dann nicht selten auf Einkäufer, denen diese Art der Ausbildungen sträflich vorenthalten wurde. Die Regel der „gleich langen Spiesse“ findet hier somit keine Anwendung. Bei steigendem Einkaufsvolumen und somit sinkender Wertschöpfung, sollte diesem Umstand einen hohen Stellenwert beigemessen werden.

Um der Regel von „gleich langen Spiesen“ gerecht zu werden ist es zwingend, dass auch Einkaufsmitarbeitende den Zugang zu gleichwertigen Ausbildungen erhalten, und somit über die gleichen Werkzeuge wie ein Verkäufer verfügen. Ob und wie diese Werkzeuge letztendlich eingesetzt werden, lässt auf einen spannenden Verkaufsprozess hoffen.

*Definition Wertschöpfung



Produkt

./.



Drittlieferant

=



Eigenleistung (Wertschöpfung)

Möchten Sie Ihre Einkaufs-Mitarbeitenden ausbilden? Ich unterstütze Sie gerne dabei!

Weitere Informationen finden Sie unter: www.salesplanning.ch oder kontaktieren Sie mich einfach!
