

Die neue Geheimwaffe für Ihre Verhandlungen: Forward Sourcing Engineers

Technischer Tiefgang hilft, aktuelle Verhandlungen erfolgreich zu meistern. Ein Forward Sourcing Engineer fungiert als Bindeglied zwischen Technik und Einkauf und kann Ihre Verhandlungen bereichern. Das Beste: Diese Funktion ist bei Verkäufern noch relativ unbekannt.

Draufhauen kann jeder. Wer verhandeln will wie im letzten Jahrtausend, der braucht ein überheiztes enges Besprechungszimmer, in dem er den Lieferanten über Gebühr warten lässt, bis er als großer Zampano erscheint und so richtig die Daumenschrauben anzieht. Dann purzelten die Prozente nur so.

Das Dumme dabei ist nur, dass diese Art der Verhandlungsführung nicht mehr funktioniert. Durch die Versorgungsengpässe haben wir einen Lieferantenmarkt, in dem immer stärker eine „Nimm oder stirb“-Mentalität herrscht. Auch kommen die Vertriebler nicht mehr zu Ihnen, sondern warten im Web-Meeting auf Sie, um die Höhe der Preissteigerung zu klären. Dumm gelaufen für Verhandlungsdinosaurier. Aber auch der Einkauf hat sich weiterentwickelt und neue Rollenprofile geschaffen – z. B. den Forward Sourcing Engineer (FSE), auch Advanced Procurement Engineer, technischer Einkäufer.

Im Gegensatz zum klassischen Einkäufer kaufmännischer Prägung hat der FSE einen größeren technischen Tiefgang. Er bildet häufig das Bindeglied zwischen Einkauf und F&E, um diese in Entwicklungsprojekten zu unterstützen. Typische Instrumente des FSE sind Kosten- und Wertanalyse, da er die (fertigungs-)technischen Zusammenhänge der einzukaufenden Projekte versteht. Weiterhin unterstützt er bei der Suche nach neuen Lieferanten, insbesondere in neuen Technologiefeldern.

Was sollen Sie nun mit so einem Einkäufer technischer Prägung in der Verhandlung? Eine ganze Menge, da er folgende konstruktiven und wertbringenden Aspekte ermöglicht:

Beurteilung, ob die geforderte Preiserhöhung gerechtfertigt ist

Durch sein tiefergehendes technisches Verständnis der einzukaufenden Produkte im Hinblick auf Material- und Fer-

tigungskosten kann der FSE beurteilen, ob die Forderung angemessen ist oder nicht. Nicht selten werden vertriebsseitig geforderte Preissteigerungen mit der Erhöhung von z. B. Stromkosten begründet, obwohl diese nur einen Bruchteil der Gesamtkosten ausmachen. Dies kann der FSE detailliert aufzeigen und ggf. eine eigene Kalkulation vorlegen – mit einer angemessenen Preiserhöhung.

Qualifizierter Einstieg in technische Alternativen

Wenn Beschaffungsgüter signifikant teurer werden sollen und dies auch belegbar ist, sollte an Alternativen gedacht werden. Der FSE kann hierzu den möglichen Spielraum mit der Technik abstimmen. Da die Entwicklung sich bei Veränderungen manchmal behäbig zeigt, ist es von Vorteil, wenn jemand deren Sprache spricht und eigene Alternativvorschläge ausarbeiten oder ggf. auch Vorschläge von Lieferanten zur technischen Prüfung bringen kann. Das ist der FSE.

Vermeintliche Monopolstrukturen aufbrechen

Die unangenehmsten Verhandlungen sind die mit Monopolisten, da man ihnen ausgeliefert zu sein scheint. Meist ist die Abhängigkeit aber selbst gemacht, da man die Spezifikation zu sehr auf einen Lieferanten zugeschnitten hat. Ein FSE bringt das notwendige Knowhow mit, dies aufzubrechen und einen herstellerunabhängigen Anforderungskatalog zu erstellen. Er kümmert ggf. sich auch um die Suche nach alternativen Lieferanten und deren Angebote, was Ihre Verhandlungsposition mit dem vermeintlichen Monopolisten stärkt.

Rationalität in die Verhandlung bringen

Auf Seite 2 wird das 4-Farben-Modell von Verhandlungstypen beschrieben. Da gibt es die „roten“ Typen, die fordernd auftreten und schnell emotional reagieren. Das ist nicht immer förderlich und kann die

Verhandlung schnell zur Eskalation oder zum Stillstand bringen – insbesondere wenn Ihr Einkäufer damit auf der Gegenseite für Unverständnis sorgt und eher Konfrontations- statt Einigungswillen erzeugt. FSEs sind meist „blaue“ Typen, die über ihre Rationalität punkten. Wenn sie mit Zahlen, Daten und Fakten sachlich argumentieren, so kann dies hochgeschwungene Verhandlungen wieder runterholen und zum Abschluss führen.

Es gibt also gute Gründe, Forward Sourcing Engineers mit in Ihre Verhandlung einzubinden, auch wenn Sie von sich selber nie sagen würden, dass Sie ein Verhandlungsdinosaurier sind. Nutzen Sie die Chancen, die Ihnen die Einkaufsevolution bietet!



Frank Sundermann ist geschäftsführender Gesellschafter der Unternehmensberatung Durch Denken Vorne Consult GmbH, die innovative Beratungsansätze

bietet und Unternehmen bei der Digitalisierung im Einkauf unterstützt.

Buchtipps

René Schumann, Stefan Oswald, Philippe Gillen

Verhandeln mit System

Verlag: Springer Gabler, 1. Auflage 2021, 135 Seiten, Preis: 34,99 €

Das Buch geht ausführlich auf die Grundlagen, die Vorbereitung, die Spieltheorie und die Durchführung von Verhandlungen ein. Die Autoren beschreiben intensiv und anschaulich die jeweilige praktische Ausgangslage sowohl bei einem Polypol als auch bei einem Monopol und geben entsprechende Handlungsempfehlungen. Des Weiteren werden praxisrelevante Fallstudien geschildert.