VOM BESTELLZETTELSCHREIBER ZUM STRATEGISCHEN PARTNER

Wo steht Ihr Einkauf heute – und wo kann er morgen stehen?

Mit meiner Unterstützung und Expertise. Thomas Betzwieser, Betzwieser Beratung

Langfassung: 60 Fragen, rund 30 bis 40 Minuten

Der Einkaufs-Reifegrad-Check zeigt in rund 30 bis 40 Minuten, wo Ihr Einkauf in zwölf Themenfeldern steht, wo der größte Hebel liegt und welches Zielbild in zwölf Monaten erreichbar ist.



So geht es

Nach jedem Themenfeld folgt eine Frage, wie wichtig das Thema für Sie ist. Kreuzen Sie bei jeder Frage den Satz an, der Ihren Alltag am besten beschreibt, und nur einen je Frage. Wenn Sie etwas nicht wissen, kreuzen Sie „Weiß nicht“ an; auch das ist ein Befund. Senden Sie den Bogen per Post zurück oder fotografieren Sie ihn und schicken Sie ihn per E-Mail. Sie erhalten Ihr Reifegradprofil mit Spinnendiagramm und einer persönlichen Einschätzung, vertraulich und kostenfrei.

Ihr Unternehmen

Branche

☐ Maschinen- und Anlagenbau ☐ Metall- und Kunststoffverarbeitung ☐ Elektro- und Elektronikindustrie
☐ Chemie, Pharma, Verfahrenstechnik ☐ Konsumgüter und Markenartikel ☐ Andere

Mitarbeitende

☐ unter 50 ☐ 50 bis 249 ☐ 250 bis 999 ☐ 1.000 und mehr

Jährliches Einkaufsvolumen

☐ unter 5 Mio. € ☐ 5 bis 25 Mio. € ☐ 25 bis 100 Mio. € ☐ über 100 Mio. € ☐ weiß nicht

Lieber online?
QR-Code scannen oder https://betzwieser-beratung.de/reifegrad-check/?fassung=lang aufrufen. Online sehen Sie Ihr Ergebnis sofort auf dem Bildschirm.

1 Bestände	2 Kostenhebel	3 Verhandlung	4 Verträge	5 Lieferanten	6 Kapazität	7 Organisation	8 Einbindung	9 Warengruppen	10 Kennzahlen	11 Prozesse & ERP	12 Führung

THEMENFELD 1 VON 12

Bestände und Working Capital

1. Wie gut kennen Sie Reichweite und gebundenes Kapital Ihrer Bestände?

- ☐ **Stufe 1:** Niemand kennt die Reichweite, die Bestände sind historisch gewachsen.
- ☐ **Stufe 2:** Wir werten gelegentlich aus, meist wenn es brennt.
- ☐ **Stufe 3:** Reichweite und Kapitalbindung liegen je Artikelgruppe regelmäßig vor.
- ☐ **Stufe 4:** Ein monatlicher Bericht je Segment zeigt Zielwerte und Abweichungen.
- ☐ **Stufe 5:** Bestandsziele sind Teil der Unternehmensplanung und des Working Capital.
- ☐ **Weiß nicht**

2. Nach welchen Regeln wird disponiert, und wer verantwortet die Bestände?

- ☐ **Stufe 1:** Jeder disponiert nach Gefühl, verantwortlich ist „das Lager“.
- ☐ **Stufe 2:** Es gibt Grundregeln, die Parameter im ERP sind selten gepflegt.
- ☐ **Stufe 3:** Feste Dispositionsregeln je Segment, zum Beispiel nach ABC/XYZ, Parameter werden gepflegt.
- ☐ **Stufe 4:** Parameter werden regelmäßig überprüft, Verantwortliche haben Bestandsziele.
- ☐ **Stufe 5:** Einkauf, Vertrieb und Produktion verantworten die Bestände gemeinsam mit abgestimmten Zielen.
- ☐ **Weiß nicht**

3. Wie werden Sicherheitsbestände festgelegt?

- ☐ **Stufe 1:** Aus Erfahrung, oft großzügig „zur Sicherheit“.
- ☐ **Stufe 2:** Pauschal, zum Beispiel einige Wochen Bedarf für alle Artikel.
- ☐ **Stufe 3:** Nach Artikelgruppe und Wiederbeschaffungszeit berechnet.
- ☐ **Stufe 4:** Statistisch aus Verbrauchsschwankung und Lieferzuverlässigkeit, regelmäßig überprüft.
- ☐ **Stufe 5:** Mit Lieferanten und Vertrieb abgestimmt und im ERP laufend angepasst.
- ☐ **Weiß nicht**

4. Wie gehen Sie mit Ladenhütern und auslaufenden Artikeln um?

- ☐ **Stufe 1:** Sie bleiben liegen, niemand kümmert sich.
- ☐ **Stufe 2:** Gelegentliche Aufräumaktionen, meist zum Jahresende.
- ☐ **Stufe 3:** Artikel ohne Bewegung werden regelmäßig ausgewertet und einzeln entschieden.
- ☐ **Stufe 4:** Ein festes Verfahren für Auslauf und Abwertung mit Verantwortlichen.
- ☐ **Stufe 5:** Der Lebenszyklus wird ab Produktstart gesteuert, der Auslauf ist mit dem Vertrieb geplant.
- ☐ **Weiß nicht**

5. Wie werden Lieferanten in die Bestandssteuerung einbezogen?

- ☐ **Stufe 1:** Gar nicht, wir bestellen und warten.
- ☐ **Stufe 2:** Bei Engpässen wird telefoniert.
- ☐ **Stufe 3:** Mit wichtigen Lieferanten gibt es Rahmenaufträge mit Abrufen.
- ☐ **Stufe 4:** Konsignationslager oder lieferantengesteuerte Bestände bei ausgewählten Artikeln.
- ☐ **Stufe 5:** Gemeinsame Planung mit Schlüssellieferanten, Bestände werden über die Lieferkette optimiert.
- ☐ **Weiß nicht**

Wie wichtig ist das Thema „Bestände und Working Capital“ für Ihr Unternehmensergebnis in den nächsten zwei Jahren?

☐ Unwichtig ☐ Eher unwichtig ☐ Mittel ☐ Wichtig ☐ Sehr wichtig

THEMENFELD 2 VON 12

Kostenpotenziale je Warengruppe

6. Wie transparent ist Ihr Einkaufsvolumen je Warengruppe und Lieferant?

- ☐ **Stufe 1:** Wir kennen das Volumen nur grob aus der Buchhaltung.
- ☐ **Stufe 2:** Die großen Lieferanten sind bekannt, Warengruppen sind nicht sauber zugeordnet.
- ☐ **Stufe 3:** Das Volumen je Warengruppe und Lieferant liegt jährlich vor.
- ☐ **Stufe 4:** Eine bereinigte, klassifizierte Auswertung ist jederzeit abrufbar.
- ☐ **Stufe 5:** Volumen, Preisentwicklung und Marktindizes werden gemeinsam für die Planung genutzt.
- ☐ **Weiß nicht**

7. Wie systematisch werden Einsparpotenziale ermittelt?

- ☐ **Stufe 1:** Einsparungen entstehen zufällig, meist auf Nachfrage beim Lieferanten.
- ☐ **Stufe 2:** Einmal im Jahr wird bei großen Lieferanten nachverhandelt.
- ☐ **Stufe 3:** Potenziale werden je Warengruppe mit festen Methoden ermittelt, etwa Ausschreibung oder Bündelung.
- ☐ **Stufe 4:** Eine Maßnahmenliste mit bewerteten Potenzialen und Verantwortlichen wird geführt.
- ☐ **Stufe 5:** Kostenhebel werden gemeinsam mit Technik und Vertrieb erschlossen, bis in Spezifikation und Wertanalyse.
- ☐ **Weiß nicht**

8. Wie werden Angebote und Preise verglichen?

- ☐ **Stufe 1:** Wir nehmen meist das bekannte Angebot.
- ☐ **Stufe 2:** Bei großen Bestellungen holen wir zwei bis drei Angebote ein.
- ☐ **Stufe 3:** Ab festen Wertgrenzen sind Vergleichsangebote Pflicht.
- ☐ **Stufe 4:** Bewertet wird nach Gesamtkosten, nicht nur nach Preis.
- ☐ **Stufe 5:** Kostenmodelle und Marktindizes zeigen, was ein Teil kosten sollte.
- ☐ **Weiß nicht**

9. Wie werden Bedarfe gebündelt?

- ☐ **Stufe 1:** Jede Abteilung bestellt für sich.
- ☐ **Stufe 2:** Gelegentlich werden gleiche Artikel zusammengefasst.
- ☐ **Stufe 3:** Gleichartige Bedarfe werden je Warengruppe gebündelt.
- ☐ **Stufe 4:** Standorte und Abteilungen kaufen über gemeinsame Rahmenverträge.
- ☐ **Stufe 5:** Bündelung auch über das eigene Unternehmen hinaus, etwa in Einkaufsgemeinschaften.
- ☐ **Weiß nicht**

10. Wie wird Energie eingekauft?

- ☐ **Stufe 1:** Über den örtlichen Versorger, Verträge verlängern sich automatisch.
- ☐ **Stufe 2:** Angebote werden bei Vertragsende eingeholt.
- ☐ **Stufe 3:** Strom und Gas werden regelmäßig ausgeschrieben.
- ☐ **Stufe 4:** Strukturierte Beschaffung in Tranchen nach festgelegter Strategie.
- ☐ **Stufe 5:** Energie ist Teil der Risikosteuerung, abgestimmt mit Controlling und Vertrieb.
- ☐ **Weiß nicht**

Wie wichtig ist das Thema „Kostenpotenziale je Warengruppe“ für Ihr Unternehmensergebnis in den nächsten zwei Jahren?

☐ Unwichtig ☐ Eher unwichtig ☐ Mittel ☐ Wichtig ☐ Sehr wichtig

THEMENFELD 3 VON 12

Verhandlung

11. Wie bereiten Sie Verhandlungen mit wichtigen Lieferanten vor?

- ☐ **Stufe 1:** Kaum, wir reagieren auf das Angebot des Lieferanten.
- ☐ **Stufe 2:** Der Einkäufer bereitet sich individuell vor, ohne feste Struktur.
- ☐ **Stufe 3:** Eine Vorlage mit Zielen, Grenzen und Alternativen wird genutzt.
- ☐ **Stufe 4:** Wichtige Verhandlungen werden im Team vorbereitet, gestützt auf Marktdaten und Kostenmodelle.
- ☐ **Stufe 5:** Es gibt eine Verhandlungsstrategie je Schlüssellieferant, abgestimmt mit der Geschäftsleitung, mit Nachbereitung.
- ☐ **Weiß nicht**

12. Wie werden Verhandlungsergebnisse festgehalten und nachverfolgt?

- ☐ **Stufe 1:** Ergebnisse stehen höchstens in E-Mails.
- ☐ **Stufe 2:** Ergebnisse werden protokolliert, aber nicht nachverfolgt.
- ☐ **Stufe 3:** Ergebnisse fließen in Verträge und ins ERP ein.
- ☐ **Stufe 4:** Die Umsetzung wird überprüft, Abweichungen werden eskaliert.
- ☐ **Stufe 5:** Ergebnisse werden bewertet und im Unternehmensergebnis nachgewiesen.
- ☐ **Weiß nicht**

13. Wer führt wichtige Verhandlungen?

- ☐ **Stufe 1:** Wer gerade Zeit hat.
- ☐ **Stufe 2:** Der Einkäufer allein, die Geschäftsführung greift ein, wenn es hakt.
- ☐ **Stufe 3:** Die Rollen im Verhandlungsteam werden vorher festgelegt.
- ☐ **Stufe 4:** Der Einkauf führt, Technik und Geschäftsführung sind gezielt eingebunden.
- ☐ **Stufe 5:** Verhandlungsteams werden je Lieferant bewusst zusammengestellt und trainiert.
- ☐ **Weiß nicht**

14. Wie gut kennen Sie die Kostenstruktur Ihrer Lieferanten?

- ☐ **Stufe 1:** Gar nicht.
- ☐ **Stufe 2:** Grob, aus Erfahrung.
- ☐ **Stufe 3:** Für wichtige Teile liegen Kostenaufschlüsselungen vor.
- ☐ **Stufe 4:** Eigene Kostenmodelle für die wichtigsten Warengruppen.
- ☐ **Stufe 5:** Offene Kalkulation mit Schlüssellieferanten und gemeinsame Kostensenkungsprogramme.
- ☐ **Weiß nicht**

15. Wie werden die Einkäufer in Verhandlung geschult?

- ☐ **Stufe 1:** Gar nicht.
- ☐ **Stufe 2:** Man lernt von Kolleginnen und Kollegen.
- ☐ **Stufe 3:** Durch einzelne Seminare.
- ☐ **Stufe 4:** Durch regelmäßiges Training an echten Fällen.
- ☐ **Stufe 5:** Verhandlungskompetenz ist Teil des Kompetenzprofils und wird gezielt begleitet.
- ☐ **Weiß nicht**

Wie wichtig ist das Thema „Verhandlung“ für Ihr Unternehmensergebnis in den nächsten zwei Jahren?

☐ Unwichtig ☐ Eher unwichtig ☐ Mittel ☐ Wichtig ☐ Sehr wichtig

THEMENFELD 4 VON 12

Verträge, Nachforderungen und Preisgleitklauseln

16. Wie gut sind Sie gegen Nachforderungen und Preiserhöhungen von Lieferanten abgesichert?

- ☐ **Stufe 1:** Wir zahlen meist, was gefordert wird.
- ☐ **Stufe 2:** Wir wehren ab, wenn es auffällt, aber ohne System.
- ☐ **Stufe 3:** Nachforderungen werden anhand der Verträge geprüft und dokumentiert.
- ☐ **Stufe 4:** Ein festes Verfahren zur Abwehr mit Fristen und Verantwortlichen wird gelebt.
- ☐ **Stufe 5:** Wir führen Gegenforderungen aktiv, Nachforderungen fließen in die Lieferantenbewertung ein.
- ☐ **Weiß nicht**

17. Wie sind Verträge und Preisgleitklauseln geregelt?

- ☐ **Stufe 1:** Viele Lieferbeziehungen laufen ohne schriftlichen Vertrag.
- ☐ **Stufe 2:** Verträge gibt es bei großen Lieferanten, Preisgleitklauseln sind uneinheitlich.
- ☐ **Stufe 3:** Rahmenverträge für die wichtigsten Warengruppen, Preisgleitung an Indizes gekoppelt.
- ☐ **Stufe 4:** Eine Vertragsdatenbank mit Fristen, Indizes werden regelmäßig überwacht.
- ☐ **Stufe 5:** Eine Vertragsstrategie je Warengruppe, Indexierung ist mit dem Vertrieb abgestimmt.
- ☐ **Weiß nicht**

18. Wie werden Vertragsfristen überwacht?

- ☐ **Stufe 1:** Gar nicht, Verträge verlängern sich still.
- ☐ **Stufe 2:** Einzelne Personen haben die Fristen im Kopf oder im Kalender.
- ☐ **Stufe 3:** Eine zentrale Liste mit Laufzeiten und Kündigungsfristen.
- ☐ **Stufe 4:** Eine Vertragsverwaltung mit automatischer Erinnerung.
- ☐ **Stufe 5:** Verträge werden vor Ablauf strategisch bewertet und neu ausgerichtet.
- ☐ **Weiß nicht**

19. Welche Einkaufsbedingungen gelten bei Ihnen?

- ☐ **Stufe 1:** Meist die des Lieferanten.
- ☐ **Stufe 2:** Eigene Bedingungen gibt es, sie werden aber selten durchgesetzt.
- ☐ **Stufe 3:** Eigene Einkaufsbedingungen stehen auf allen Bestellungen.
- ☐ **Stufe 4:** Mit wichtigen Lieferanten sind die Bedingungen einzeln verhandelt und unterschrieben.
- ☐ **Stufe 5:** Vertragsbausteine je Risiko, rechtlich geprüft und regelmäßig aktualisiert.
- ☐ **Weiß nicht**

20. Wie werden Gewährleistung und Reklamationen durchgesetzt?

- ☐ **Stufe 1:** Mängelkosten tragen wir meist selbst.
- ☐ **Stufe 2:** Reklamationen laufen, Kosten werden selten weiterbelastet.
- ☐ **Stufe 3:** Reklamationskosten werden systematisch erfasst und belastet.
- ☐ **Stufe 4:** Qualitätsvereinbarungen regeln Kosten und Fristen.
- ☐ **Stufe 5:** Reklamationskosten fließen in Lieferantenbewertung und Vergabe ein.
- ☐ **Weiß nicht**

Wie wichtig ist das Thema „Verträge, Nachforderungen und Preisgleitklauseln“ für Ihr Unternehmensergebnis in den nächsten zwei Jahren?

☐ Unwichtig ☐ Eher unwichtig ☐ Mittel ☐ Wichtig ☐ Sehr wichtig

THEMENFELD 5 VON 12

Lieferantenstrategie und Risiko

21. Gibt es eine Strategie je Warengruppe und Lieferant?

- ☐ **Stufe 1:** Nein, wir kaufen bei den gewohnten Lieferanten.
- ☐ **Stufe 2:** Für einzelne große Warengruppen gibt es Überlegungen.
- ☐ **Stufe 3:** Warengruppen sind nach Bedeutung und Risiko eingeordnet, etwa in einer Portfolio-Matrix.
- ☐ **Stufe 4:** Je Warengruppe gibt es eine schriftliche Strategie mit Maßnahmen.
- ☐ **Stufe 5:** Lieferantenstrategien sind aus der Unternehmensstrategie abgeleitet und werden jährlich erneuert.
- ☐ **Weiß nicht**

22. Wie werden Lieferrisiken und Abhängigkeiten bewertet?

- ☐ **Stufe 1:** Risiken werden erst bemerkt, wenn eine Lieferung ausfällt.
- ☐ **Stufe 2:** Kritische Lieferanten sind bekannt, eine Bewertung gibt es nicht.
- ☐ **Stufe 3:** Lieferanten werden regelmäßig nach Qualität, Termin und Risiko bewertet.
- ☐ **Stufe 4:** Für kritische Teile gibt es Zweitquellen oder Notfallpläne.
- ☐ **Stufe 5:** Risiken werden laufend überwacht, auch in der Vorkette, mit Frühwarnung.
- ☐ **Weiß nicht**

23. Wie steuern Sie die Anzahl Ihrer Lieferanten?

- ☐ **Stufe 1:** Die Zahl ist unbekannt und wächst.
- ☐ **Stufe 2:** Die Zahl ist bekannt, wird aber nicht gesteuert.
- ☐ **Stufe 3:** Neue Lieferanten brauchen eine Freigabe.
- ☐ **Stufe 4:** Die Lieferantenbasis wird gezielt verkleinert und gebündelt.
- ☐ **Stufe 5:** Bevorzugte Lieferanten je Warengruppe, mit klaren Regeln für Aufnahme und Ausstieg.
- ☐ **Weiß nicht**

24. Wie werden neue Lieferanten ausgewählt und freigegeben?

- ☐ **Stufe 1:** Nach Empfehlung oder Zufall.
- ☐ **Stufe 2:** Nach Preis und erstem Eindruck.
- ☐ **Stufe 3:** Mit Selbstauskunft und Qualitätsprüfung.
- ☐ **Stufe 4:** Mit festem Auswahlverfahren und Audit bei kritischen Teilen.
- ☐ **Stufe 5:** Mit systematischer Marktanalyse, auch international, bewertet nach Kosten, Risiko und Nachhaltigkeit.
- ☐ **Weiß nicht**

25. Wie erfüllen Sie Anforderungen an Nachhaltigkeit und Lieferkette?

- ☐ **Stufe 1:** Das ist bei uns kein Thema.
- ☐ **Stufe 2:** Wir reagieren auf Anfragen unserer Kunden.
- ☐ **Stufe 3:** Lieferanten unterschreiben einen Verhaltenskodex.
- ☐ **Stufe 4:** Risiken werden je Lieferant bewertet und dokumentiert.
- ☐ **Stufe 5:** Nachhaltigkeit ist Vergabekriterium und Teil der Strategie.
- ☐ **Weiß nicht**

Wie wichtig ist das Thema „Lieferantenstrategie und Risiko“ für Ihr Unternehmensergebnis in den nächsten zwei Jahren?

☐ Unwichtig ☐ Eher unwichtig ☐ Mittel ☐ Wichtig ☐ Sehr wichtig

THEMENFELD 6 VON 12

Kapazität im Einkauf

26. Reicht die Kapazität im Einkauf für strategische Aufgaben?

- ☐ **Stufe 1:** Der Einkauf ist mit Bestellungen und Terminjagd voll ausgelastet.
- ☐ **Stufe 2:** Strategische Themen laufen nur nebenbei.
- ☐ **Stufe 3:** Einzelne Personen haben feste Zeitanteile für strategische Aufgaben.
- ☐ **Stufe 4:** Die operative Abwicklung ist weitgehend automatisiert, Zeit für Strategie ist eingeplant.
- ☐ **Stufe 5:** Die Kapazität wird nach Wertbeitrag gesteuert, Schwerpunkte werden jährlich neu gesetzt.
- ☐ **Weiß nicht**

27. Wie werden Engpässe überbrückt, etwa bei Projekten, Krankheit oder offenen Stellen?

- ☐ **Stufe 1:** Engpässe bleiben liegen oder landen bei der Geschäftsführung.
- ☐ **Stufe 2:** Kolleginnen und Kollegen springen ein, soweit es geht.
- ☐ **Stufe 3:** Vertretungen sind geregelt, Wissen ist dokumentiert.
- ☐ **Stufe 4:** Für Projektspitzen wird gezielt Unterstützung auf Zeit eingesetzt.
- ☐ **Stufe 5:** Kapazitätsplanung ist Teil der Personalplanung, externes Wissen baut das eigene Team gezielt auf.
- ☐ **Weiß nicht**

28. Wie viel Zeit fließt in Routinebestellungen und Terminverfolgung?

- ☐ **Stufe 1:** Fast die ganze Arbeitszeit.
- ☐ **Stufe 2:** Mehr als die Hälfte.
- ☐ **Stufe 3:** Etwa die Hälfte.
- ☐ **Stufe 4:** Weniger als ein Drittel.
- ☐ **Stufe 5:** Kaum noch, die Routine läuft automatisch.
- ☐ **Weiß nicht**

29. Wie werden Kleinbestellungen abgewickelt?

- ☐ **Stufe 1:** Wie jede andere Bestellung, mit vollem Aufwand.
- ☐ **Stufe 2:** Gesammelt, aber von Hand.
- ☐ **Stufe 3:** Über Rahmenverträge mit vereinfachtem Abruf.
- ☐ **Stufe 4:** Über Kataloge oder Einkaufskarten direkt durch die Fachabteilung.
- ☐ **Stufe 5:** Weitgehend automatisch, der Einkauf setzt nur den Rahmen.
- ☐ **Weiß nicht**

30. Wie ist das Wissen im Einkauf gesichert?

- ☐ **Stufe 1:** Es steckt in den Köpfen einzelner Personen.
- ☐ **Stufe 2:** Einiges liegt in persönlichen Ablagen.
- ☐ **Stufe 3:** Wichtige Abläufe sind beschrieben.
- ☐ **Stufe 4:** Eine zentrale Ablage mit Wissen zu Lieferanten, Verträgen und Warengruppen.
- ☐ **Stufe 5:** Wissen wird aktiv geteilt, neue Mitarbeitende sind schnell arbeitsfähig.
- ☐ **Weiß nicht**

Wie wichtig ist das Thema „Kapazität im Einkauf“ für Ihr Unternehmensergebnis in den nächsten zwei Jahren?

☐ Unwichtig ☐ Eher unwichtig ☐ Mittel ☐ Wichtig ☐ Sehr wichtig

THEMENFELD 7 VON 12

Organisation und Rollen

31. Wie ist der Einkauf organisiert?

- ☐ **Stufe 1:** Wer etwas braucht, bestellt selbst, der Einkauf wickelt ab.
- ☐ **Stufe 2:** Es gibt einen zentralen Einkauf, aber ohne Aufgabentrennung.
- ☐ **Stufe 3:** Strategischer, operativer und Projekteinkauf sind getrennt.
- ☐ **Stufe 4:** Rollen, Aufgaben und Entscheidungswege sind beschrieben und werden gelebt.
- ☐ **Stufe 5:** Die Organisation wird regelmäßig an die Unternehmensstrategie angepasst.
- ☐ **Weiß nicht**

32. Wo ist der Einkauf in der Unternehmensführung verankert?

- ☐ **Stufe 1:** Er berichtet an eine Stelle ohne Bezug zur Geschäftsleitung.
- ☐ **Stufe 2:** Die Geschäftsleitung wird bei großen Themen informiert.
- ☐ **Stufe 3:** Der Einkauf berichtet regelmäßig an die Geschäftsleitung.
- ☐ **Stufe 4:** Der Einkauf sitzt in Leitungsrunden und bringt Themen aktiv ein.
- ☐ **Stufe 5:** Die Einkaufsleitung gehört zur Geschäftsleitung oder ist direkt angebunden und gestaltet die Strategie mit.
- ☐ **Weiß nicht**

33. Gibt es eine schriftliche Einkaufsrichtlinie?

- ☐ **Stufe 1:** Nein.
- ☐ **Stufe 2:** Es gibt einzelne Regeln, etwa Unterschriftsgrenzen.
- ☐ **Stufe 3:** Eine Einkaufsrichtlinie liegt vor.
- ☐ **Stufe 4:** Sie ist bekannt, wird eingehalten und kontrolliert.
- ☐ **Stufe 5:** Sie wird regelmäßig überarbeitet und ist mit Compliance und Controlling abgestimmt.
- ☐ **Weiß nicht**

34. Wer entscheidet über Lieferantenwahl und Vergabe?

- ☐ **Stufe 1:** Die Fachabteilung allein.
- ☐ **Stufe 2:** Die Fachabteilung, der Einkauf bestellt nur.
- ☐ **Stufe 3:** Einkauf und Fachabteilung gemeinsam.
- ☐ **Stufe 4:** Festgelegte Vergaberunden für größere Aufträge.
- ☐ **Stufe 5:** Klare Vergaberegeln, der Einkauf verantwortet das Ergebnis.
- ☐ **Weiß nicht**

35. Wie wird der Einkauf im Unternehmen wahrgenommen?

- ☐ **Stufe 1:** Als Bestellstelle.
- ☐ **Stufe 2:** Als Dienstleister, der auf Zuruf arbeitet.
- ☐ **Stufe 3:** Als Fachbereich mit eigenem Wissen.
- ☐ **Stufe 4:** Als Partner, der früh gefragt wird.
- ☐ **Stufe 5:** Als Werttreiber, der die Strategie mitgestaltet.
- ☐ **Weiß nicht**

Wie wichtig ist das Thema „Organisation und Rollen“ für Ihr Unternehmensergebnis in den nächsten zwei Jahren?

☐ Unwichtig ☐ Eher unwichtig ☐ Mittel ☐ Wichtig ☐ Sehr wichtig

THEMENFELD 8 VON 12

Frühe Einbindung in Entwicklung und Vertrieb

36. Wann wird der Einkauf in Entwicklungs- und Änderungsprojekte eingebunden?

- ☐ **Stufe 1:** Erst wenn bestellt werden soll.
- ☐ **Stufe 2:** Wenn die Entwicklung Fragen zu Preisen hat.
- ☐ **Stufe 3:** Bei neuen Projekten ab der Konzeptphase.
- ☐ **Stufe 4:** Der Einkauf ist festes Mitglied im Projektteam mit eigenen Meilensteinen.
- ☐ **Stufe 5:** Lieferanten werden über den Einkauf früh eingebunden, Kostenziele sind verbindlich.
- ☐ **Weiß nicht**

37. Wie eng arbeitet der Einkauf mit Vertrieb und Produktion zusammen?

- ☐ **Stufe 1:** Kaum, Neuigkeiten erfährt man zufällig.
- ☐ **Stufe 2:** Bei Problemen wird miteinander gesprochen.
- ☐ **Stufe 3:** Regelmäßige Abstimmung zu Bedarf, Planung und Terminen.
- ☐ **Stufe 4:** Absatz, Produktion und Beschaffung werden gemeinsam geplant.
- ☐ **Stufe 5:** Gemeinsame Ziele und Kennzahlen über Bereichsgrenzen hinweg.
- ☐ **Weiß nicht**

38. Wie werden Kostenziele für neue Produkte festgelegt?

- ☐ **Stufe 1:** Gar nicht.
- ☐ **Stufe 2:** Die Kosten ergeben sich am Ende.
- ☐ **Stufe 3:** Es gibt Zielkosten, sie werden aber selten eingehalten.
- ☐ **Stufe 4:** Zielkosten werden je Baugruppe verfolgt, der Einkauf trägt Mitverantwortung.
- ☐ **Stufe 5:** Zielkosten werden vom Kundenpreis aus abgeleitet und gemeinsam mit Lieferanten erreicht.
- ☐ **Weiß nicht**

39. Wie wird der Einkauf bei Kundenangeboten eingebunden?

- ☐ **Stufe 1:** Gar nicht, der Vertrieb kalkuliert allein.
- ☐ **Stufe 2:** Bei Rückfragen zu Preisen.
- ☐ **Stufe 3:** Bei größeren Angeboten liefert der Einkauf Materialpreise.
- ☐ **Stufe 4:** Der Einkauf sichert Preise für die Laufzeit des Angebots ab.
- ☐ **Stufe 5:** Einkauf und Vertrieb steuern Preisrisiken gemeinsam, bis in die Kundenverträge.
- ☐ **Weiß nicht**

40. Wie werden Normteile und Varianten gesteuert?

- ☐ **Stufe 1:** Jede Konstruktion wählt frei.
- ☐ **Stufe 2:** Es gibt Vorzugsteile, sie werden kaum genutzt.
- ☐ **Stufe 3:** Wiederholteile werden bei neuen Konstruktionen geprüft.
- ☐ **Stufe 4:** Eine Normteile- und Variantenstrategie gemeinsam mit der Technik.
- ☐ **Stufe 5:** Standardisierung ist ein fester, gemessener Kostenhebel.
- ☐ **Weiß nicht**

Wie wichtig ist das Thema „Frühe Einbindung in Entwicklung und Vertrieb“ für Ihr Unternehmensergebnis in den nächsten zwei Jahren?

☐ Unwichtig ☐ Eher unwichtig ☐ Mittel ☐ Wichtig ☐ Sehr wichtig

THEMENFELD 9 VON 12

Warengruppenmanagement und Ziele

41. Gibt es Verantwortliche je Warengruppe?

- ☐ **Stufe 1:** Nein, Zuständigkeiten richten sich nach Lieferant oder Zufall.
- ☐ **Stufe 2:** Informell weiß man, wer sich womit auskennt.
- ☐ **Stufe 3:** Jede wichtige Warengruppe hat eine verantwortliche Person.
- ☐ **Stufe 4:** Warengruppenverantwortliche haben Ziele, Budget und Befugnisse.
- ☐ **Stufe 5:** Das Warengruppenmanagement arbeitet mit Marktanalysen und steuert Lieferanten über den ganzen Lebenszyklus.
- ☐ **Weiß nicht**

42. Wie werden Ziele für den Einkauf festgelegt?

- ☐ **Stufe 1:** Es gibt keine Ziele für den Einkauf.
- ☐ **Stufe 2:** Ziele gibt es mündlich, etwa „günstiger einkaufen“.
- ☐ **Stufe 3:** Es gibt jährliche, messbare Ziele für den Einkauf.
- ☐ **Stufe 4:** Die Ziele sind aus den Unternehmenszielen abgeleitet und bis zur Person heruntergebrochen.
- ☐ **Stufe 5:** Die Ziele umfassen Kosten, Versorgung, Qualität und Nachhaltigkeit und sind mit Entwicklung oder Vergütung verknüpft.
- ☐ **Weiß nicht**

43. Wie sind Ihre Warengruppen aufgebaut?

- ☐ **Stufe 1:** Es gibt keine Warengruppen.
- ☐ **Stufe 2:** Grob eingeteilt, etwa nach Buchhaltungskonten.
- ☐ **Stufe 3:** Eine eigene Warengruppenstruktur im ERP.
- ☐ **Stufe 4:** Die Struktur ist durchgängig gepflegt und Grundlage aller Auswertungen.
- ☐ **Stufe 5:** Sie folgt Markt und Lieferantenstruktur und wird regelmäßig angepasst.
- ☐ **Weiß nicht**

44. Wie werden Märkte und Preisentwicklungen beobachtet?

- ☐ **Stufe 1:** Gar nicht.
- ☐ **Stufe 2:** Wenn Lieferanten Preiserhöhungen ankündigen.
- ☐ **Stufe 3:** Für wichtige Rohstoffe regelmäßig.
- ☐ **Stufe 4:** Mit Marktberichten je Warengruppe und Handlungsempfehlungen.
- ☐ **Stufe 5:** Die Marktbeobachtung steuert Einkaufszeitpunkt und Vertragslaufzeiten.
- ☐ **Weiß nicht**

45. Wie wird überprüft, ob die Einkaufsziele erreicht werden?

- ☐ **Stufe 1:** Gar nicht.
- ☐ **Stufe 2:** Einmal im Jahr, mündlich.
- ☐ **Stufe 3:** Jährlich, mit Zahlen.
- ☐ **Stufe 4:** Vierteljährlich, mit Maßnahmen bei Abweichungen.
- ☐ **Stufe 5:** Laufend, als Teil der Unternehmenssteuerung.
- ☐ **Weiß nicht**

Wie wichtig ist das Thema „Warengruppenmanagement und Ziele“ für Ihr Unternehmensergebnis in den nächsten zwei Jahren?

☐ Unwichtig ☐ Eher unwichtig ☐ Mittel ☐ Wichtig ☐ Sehr wichtig

THEMENFELD 10 VON 12

Kennzahlen und Einkaufscontrolling

46. Welche Kennzahlen zum Einkauf werden regelmäßig berichtet?

- ☐ **Stufe 1:** Keine.
- ☐ **Stufe 2:** Einzelne Zahlen auf Nachfrage, etwa das Einkaufsvolumen.
- ☐ **Stufe 3:** Ein fester Satz Kennzahlen, etwa Einsparungen, Liefertreue und Zahlungsziel.
- ☐ **Stufe 4:** Ein monatlicher Bericht mit Zielen, automatisch aus dem ERP.
- ☐ **Stufe 5:** Ein Kennzahlensystem, das den Wertbeitrag des Einkaufs im Unternehmenscontrolling zeigt.
- ☐ **Weiß nicht**

47. Wie wird nachgewiesen, dass Einsparungen im Ergebnis ankommen?

- ☐ **Stufe 1:** Gar nicht.
- ☐ **Stufe 2:** Der Einkauf meldet Einsparungen, das Controlling zweifelt sie an.
- ☐ **Stufe 3:** Es gibt eine einheitliche Definition von Einsparung.
- ☐ **Stufe 4:** Einsparungen werden mit dem Controlling abgestimmt und in Planung und Budget berücksichtigt.
- ☐ **Stufe 5:** Einsparungen sind in der Ergebnisrechnung nachvollziehbar und von der Geschäftsleitung anerkannt.
- ☐ **Weiß nicht**

48. Wie wird die Leistung Ihrer Lieferanten gemessen?

- ☐ **Stufe 1:** Gar nicht.
- ☐ **Stufe 2:** Nach Gefühl und Beschwerden.
- ☐ **Stufe 3:** Liefertreue und Qualität werden jährlich ausgewertet.
- ☐ **Stufe 4:** Regelmäßige Bewertung mit Rückmeldung an die Lieferanten.
- ☐ **Stufe 5:** Die Bewertung steuert Vergabe und Lieferantenentwicklung.
- ☐ **Weiß nicht**

49. Woher stammen Ihre Einkaufszahlen?

- ☐ **Stufe 1:** Es gibt keine.
- ☐ **Stufe 2:** Aus Excel-Listen einzelner Personen.
- ☐ **Stufe 3:** Aus ERP-Auswertungen, von Hand nachbearbeitet.
- ☐ **Stufe 4:** Aus einem Standardbericht direkt aus dem ERP.
- ☐ **Stufe 5:** Aus einem durchgängigen Berichtssystem für Einkauf, Controlling und Geschäftsleitung.
- ☐ **Weiß nicht**

50. Wie werden Preisentwicklung und Teuerung gemessen?

- ☐ **Stufe 1:** Gar nicht.
- ☐ **Stufe 2:** Einzelne Preiserhöhungen fallen auf.
- ☐ **Stufe 3:** Die Preisentwicklung je Warengruppe wird jährlich ausgewertet.
- ☐ **Stufe 4:** Preisindizes je Warengruppe im Vergleich zum Markt.
- ☐ **Stufe 5:** Die Teuerung fließt in Planung und Verkaufspreise ein.
- ☐ **Weiß nicht**

Wie wichtig ist das Thema „Kennzahlen und Einkaufscontrolling“ für Ihr Unternehmensergebnis in den nächsten zwei Jahren?

☐ Unwichtig ☐ Eher unwichtig ☐ Mittel ☐ Wichtig ☐ Sehr wichtig

THEMENFELD 11 VON 12

Prozesse und Regeln im ERP

51. Wie gut sind die Beschaffungsregeln im ERP-System hinterlegt?

- ☐ **Stufe 1:** Das ERP dient nur zum Erfassen von Bestellungen.
- ☐ **Stufe 2:** Stammdaten sind vorhanden, aber lückenhaft.
- ☐ **Stufe 3:** Stammdaten sind gepflegt, Kontrakte und Infosätze werden genutzt.
- ☐ **Stufe 4:** Freigaben, Rahmenverträge und Dispositionsregeln laufen automatisch im ERP.
- ☐ **Stufe 5:** Der Ablauf ist weitgehend automatisiert, der Einkauf bearbeitet nur noch Ausnahmen.
- ☐ **Weiß nicht**

52. Wie viele Bestellungen laufen ohne Vertrag oder Rahmenvereinbarung?

- ☐ **Stufe 1:** Die meisten, jeder bestellt, wo er will.
- ☐ **Stufe 2:** Deutlich mehr als die Hälfte.
- ☐ **Stufe 3:** Etwa die Hälfte.
- ☐ **Stufe 4:** Nur noch wenige, meist Einmalbedarfe.
- ☐ **Stufe 5:** Kaum welche, Kleinbedarfe laufen über Kataloge oder Rahmenverträge.
- ☐ **Weiß nicht**

53. Wie aktuell sind Stammdaten wie Preise, Lieferzeiten und Lieferanten?

- ☐ **Stufe 1:** Veraltet und lückenhaft.
- ☐ **Stufe 2:** Sie werden gepflegt, wenn Fehler auffallen.
- ☐ **Stufe 3:** Verantwortliche pflegen sie regelmäßig.
- ☐ **Stufe 4:** Es gibt Pflegeregeln mit Prüfroutinen.
- ☐ **Stufe 5:** Sie aktualisieren sich weitgehend automatisch, etwa über Schnittstellen zu Lieferanten.
- ☐ **Weiß nicht**

54. Wie läuft die Rechnungsprüfung?

- ☐ **Stufe 1:** Von Hand, oft ohne Bezug zur Bestellung.
- ☐ **Stufe 2:** Rechnungen werden von Hand mit Bestellungen abgeglichen.
- ☐ **Stufe 3:** Bestellung, Wareneingang und Rechnung werden im ERP abgeglichen.
- ☐ **Stufe 4:** Der Abgleich läuft automatisch, nur Abweichungen werden bearbeitet.
- ☐ **Stufe 5:** Elektronische Rechnungen laufen weitgehend ohne Eingriff durch.
- ☐ **Weiß nicht**

55. Wie wird die Digitalisierung im Einkauf vorangetrieben?

- ☐ **Stufe 1:** Gar nicht.
- ☐ **Stufe 2:** Mit einzelnen Excel-Lösungen.
- ☐ **Stufe 3:** Mit ersten Projekten, etwa elektronischer Bestellübermittlung.
- ☐ **Stufe 4:** Mit einem Digitalisierungsplan für den Einkauf und eigenem Budget.
- ☐ **Stufe 5:** Digitale Werkzeuge und KI werden gezielt für Analyse und Abwicklung eingesetzt.
- ☐ **Weiß nicht**

Wie wichtig ist das Thema „Prozesse und Regeln im ERP“ für Ihr Unternehmensergebnis in den nächsten zwei Jahren?

☐ Unwichtig ☐ Eher unwichtig ☐ Mittel ☐ Wichtig ☐ Sehr wichtig

THEMENFELD 12 VON 12

Menschen und Führung

56. Wie werden die Fähigkeiten im Einkaufsteam entwickelt?

- ☐ **Stufe 1:** Gar nicht, man lernt im Tagesgeschäft.
- ☐ **Stufe 2:** Gelegentliche Schulungen auf Nachfrage.
- ☐ **Stufe 3:** Jährliche Entwicklungsgespräche mit geplanter Weiterbildung.
- ☐ **Stufe 4:** Kompetenzprofile je Rolle, gezielte Förderung auch in Verhandlung und Führung.
- ☐ **Stufe 5:** Systematische Personalentwicklung, geregelte Nachfolge, Coaching für Führungskräfte.
- ☐ **Weiß nicht**

57. Wie gelingt die Zusammenarbeit über Bereichsgrenzen hinweg?

- ☐ **Stufe 1:** Es wird eher gegeneinander als miteinander gearbeitet.
- ☐ **Stufe 2:** Es funktioniert, solange es keine Konflikte gibt.
- ☐ **Stufe 3:** Konflikte werden angesprochen und meist gelöst.
- ☐ **Stufe 4:** Rollen und Entscheidungswege sind geklärt, Konflikte werden strukturiert bearbeitet.
- ☐ **Stufe 5:** Zusammenarbeit ist ein gemeinsames Führungsthema und wird regelmäßig reflektiert.
- ☐ **Weiß nicht**

58. Wie wird im Einkauf geführt?

- ☐ **Stufe 1:** Über Anweisung und Kontrolle.
- ☐ **Stufe 2:** Führung findet vor allem bei Problemen statt.
- ☐ **Stufe 3:** Mit regelmäßigen Gesprächen und klaren Aufgaben.
- ☐ **Stufe 4:** Über Ziele, mit Vertrauen und Rückmeldung.
- ☐ **Stufe 5:** Führung fördert Eigenverantwortung und wird selbst reflektiert, etwa durch Coaching.
- ☐ **Weiß nicht**

59. Wie gehen die Mitarbeitenden mit Veränderungen um?

- ☐ **Stufe 1:** Veränderungen stoßen auf Widerstand.
- ☐ **Stufe 2:** Veränderungen werden hingenommen.
- ☐ **Stufe 3:** Veränderungen werden erklärt und meist mitgetragen.
- ☐ **Stufe 4:** Die Mitarbeitenden werden früh beteiligt.
- ☐ **Stufe 5:** Veränderungen werden aus dem Team heraus angestoßen.
- ☐ **Weiß nicht**

60. Wie ist die Zusammenarbeit im Einkaufsteam?

- ☐ **Stufe 1:** Angespannt, mit hoher Fluktuation.
- ☐ **Stufe 2:** Wechselhaft, stark abhängig von der Arbeitslast.
- ☐ **Stufe 3:** Überwiegend gut.
- ☐ **Stufe 4:** Gut, mit offener Rückmeldung.
- ☐ **Stufe 5:** Sehr gut, das Team gilt als attraktiver Arbeitsplatz.
- ☐ **Weiß nicht**

Wie wichtig ist das Thema „Menschen und Führung“ für Ihr Unternehmensergebnis in den nächsten zwei Jahren?

☐ Unwichtig ☐ Eher unwichtig ☐ Mittel ☐ Wichtig ☐ Sehr wichtig

Wohin darf die Auswertung gehen?

Firma

Vorname und Name

Funktion

E-Mail

Telefon (freiwillig)

☐ Ich bin einverstanden, dass meine Angaben zur Auswertung und Kontaktaufnahme gespeichert und verarbeitet werden. Hinweise zum Datenschutz: betzwieser-beratung.de/datenschutzerklaerung

Datum, Unterschrift

Zurück an

Betzwieser Beratung, Thomas Betzwieser, Banderbacher Str. 29, 90513 Zirndorf
oder als Foto oder Scan an info@betzwieser-beratung.de
Telefon 0911 490 564 45, Mobil 0177 214 088 7

Ergebnis sofort?
Den gleichen Check gibt es online unter https://betzwieser-beratung.de/reifegrad-check/?fassung=lang