

# Was sich Einkäufer:innen und Entscheider:innen von Anbietern wünschen (anonyme Umfrage)

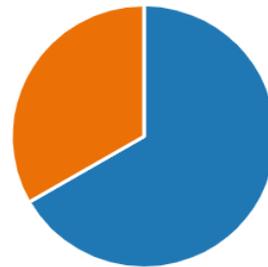
24  
Antworten

09:55  
Durchschnittliche Zeit für das  
Ausfüllen

Aktiv  
Status

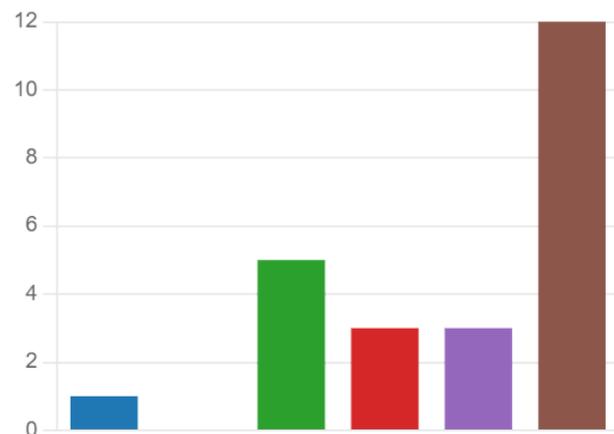
## 1. Sie sind...

|  |    |
|--|----|
| <span style="color: blue;">●</span> männlich   | 16 |
| <span style="color: orange;">●</span> weiblich | 8  |
| <span style="color: green;">●</span> divers    | 0  |



## 2. Wie viele Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen sind in Ihrem Unternehmen tätig?

|  |    |
|--|----|
| <span style="color: blue;">●</span> 1          | 1  |
| <span style="color: orange;">●</span> 2-5      | 0  |
| <span style="color: green;">●</span> 6-50      | 5  |
| <span style="color: red;">●</span> 51-250      | 3  |
| <span style="color: purple;">●</span> 251-1000 | 3  |
| <span style="color: brown;">●</span> über 1000 | 12 |





6. Wenn ja, welchen?

15  
Antworten

Neueste Antworten

"V.a. Erfassung und Abwicklung Rechnungen"

"Mehr Transparenz, schnelleres Tempo, einfachere Prozesse"

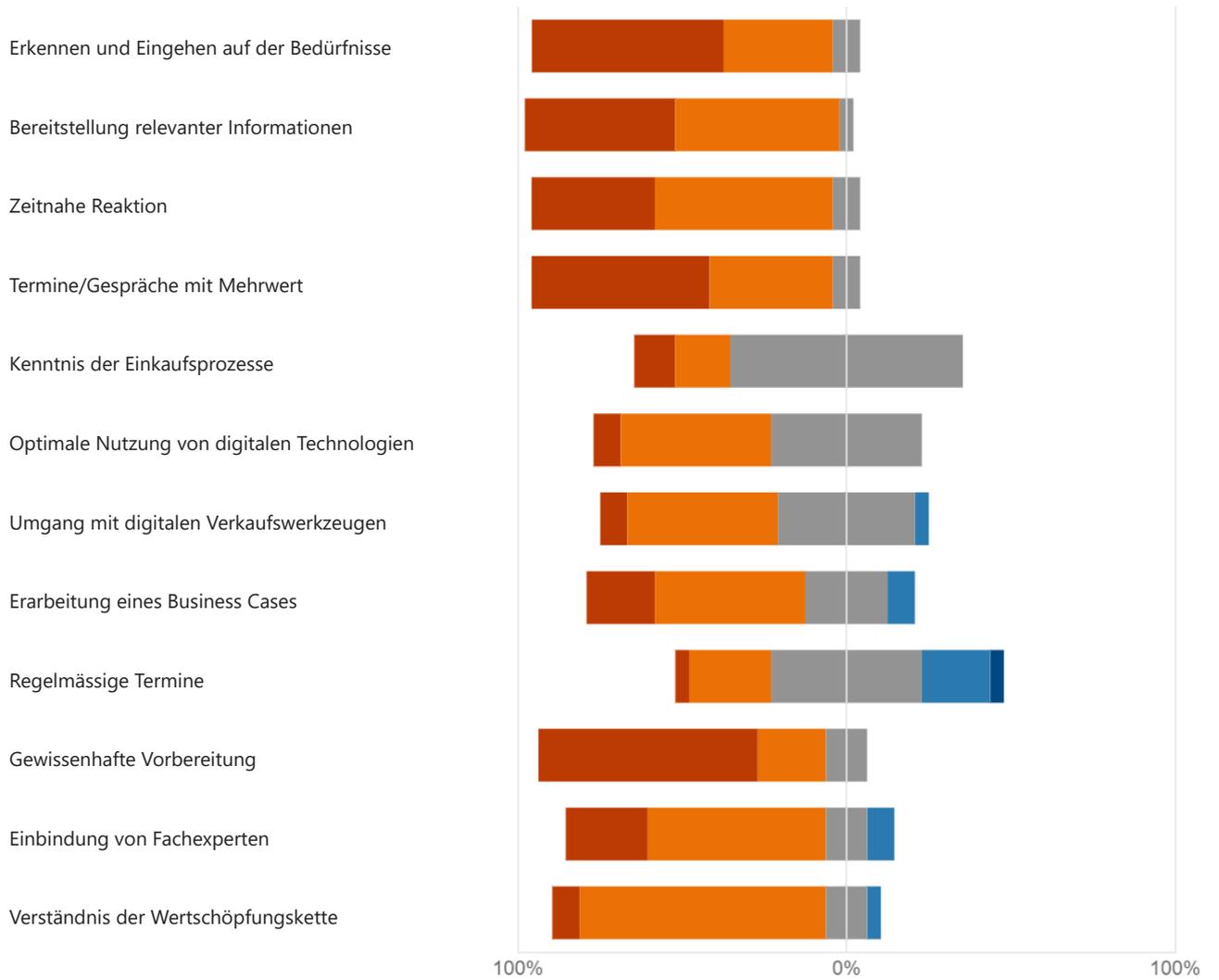
[Aktualisieren](#)

7 Befragten (47%) antworteten **IT** für diese Frage.

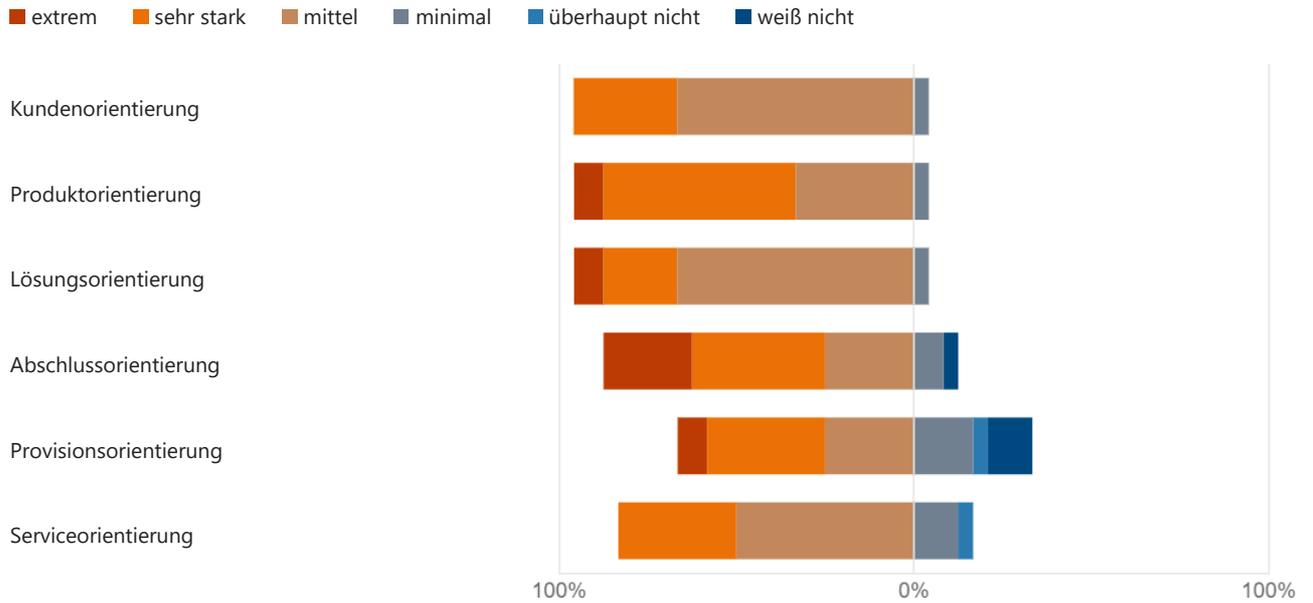


### 7. Beschreiben Sie Ihre generellen Erwartungen an Verkäufer:innen

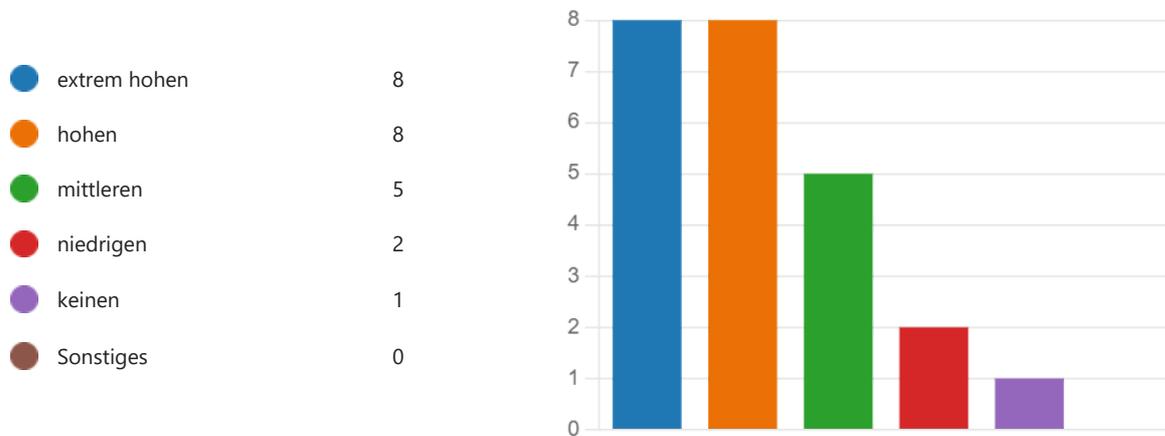
■ maximal ■ hoch ■ mittel ■ wenig ■ keine Angabe



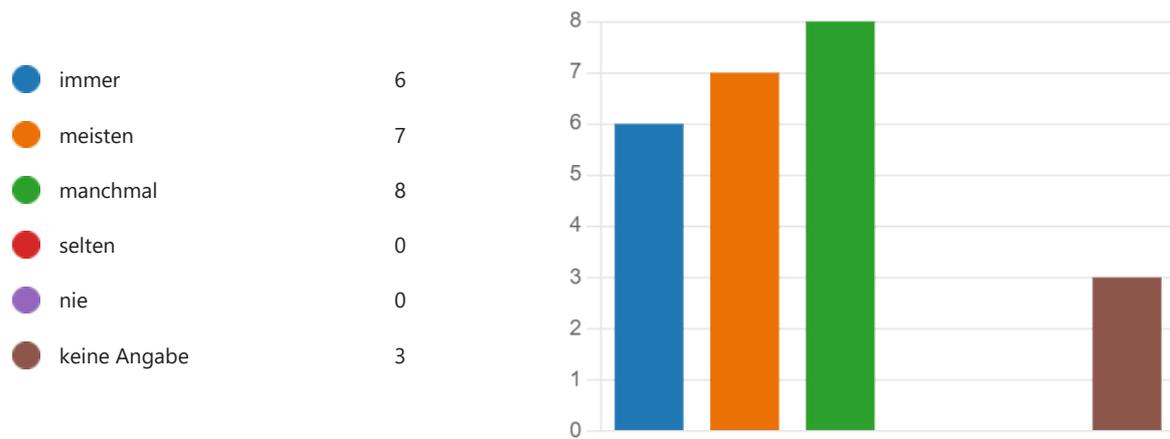
8. Welche Prioritäten und Verhaltensweisen erkennen Sie aktuell bei Verkäufer:innen in Ihrem Einkaufsalltag?



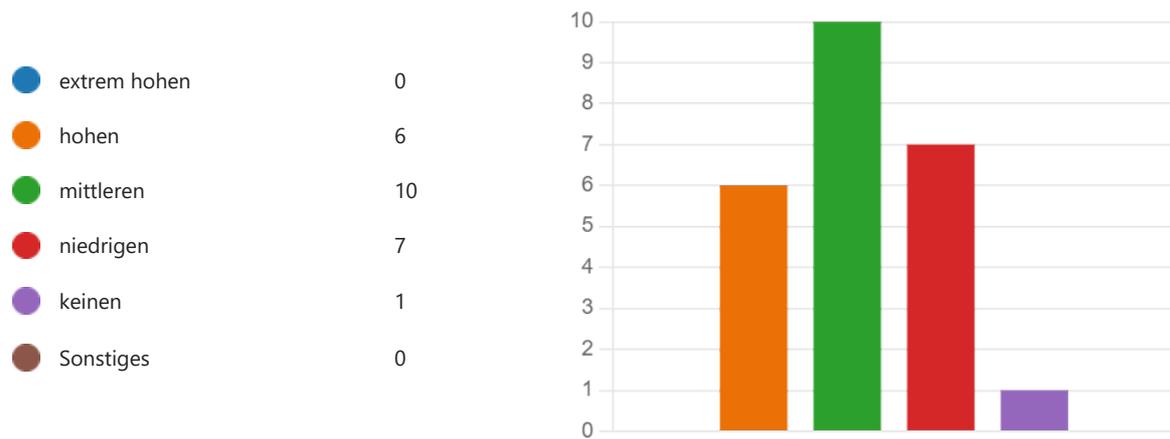
9. Welchen Stellenwert haben aktuell Online-Meetings (MS Teams, Zoom, Webex, etc.) mit Ihren Lieferanten?



10. Werden Online-Meetings von Ihren Lieferanten und potenziellen Anbietern PROAKTIV angeboten (statt persönlichen Gesprächen)?

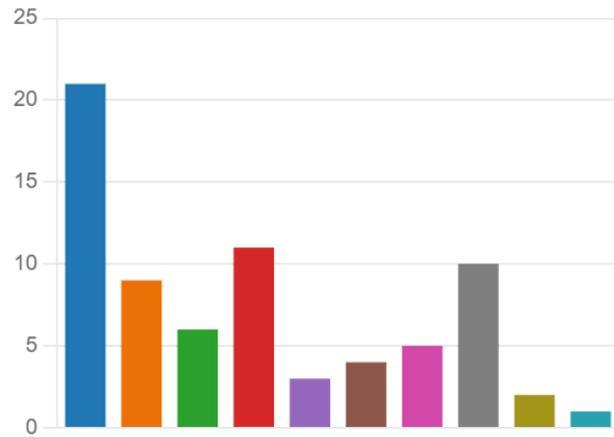


11. Welchen Stellenwert hat für Sie persönlich die Vernetzung mit Lieferanten und potenziellen Anbietern per Social Media (LinkedIn, etc.)?



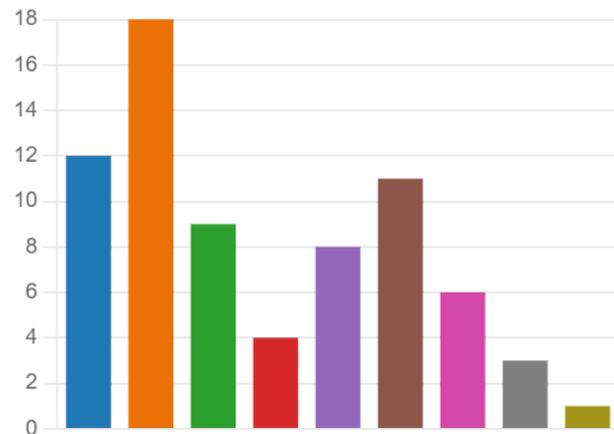
12. Welche Anforderungen haben Sie an die Angebote Ihrer Anbieter. Wählen Sie Ihre 3 Schlüsselfaktoren aus dieser Liste aus.

|  |    |
|--|----|
| ● Eine verständliche Darstellung v...  | 21 |
| ● Quantifizierung des Nutzens          | 9  |
| ● Kurz & knackig                       | 6  |
| ● Maßgeschneidert & individuell        | 11 |
| ● Zusammenfassung der Ausgang...       | 3  |
| ● Management Summary                   | 4  |
| ● Aufzeigen von möglichen Projek...    | 5  |
| ● Referenz Projekte und/oder Fall...   | 10 |
| ● Sich auf den ersten Blick verstan... | 2  |
| ● Sonstiges                            | 1  |



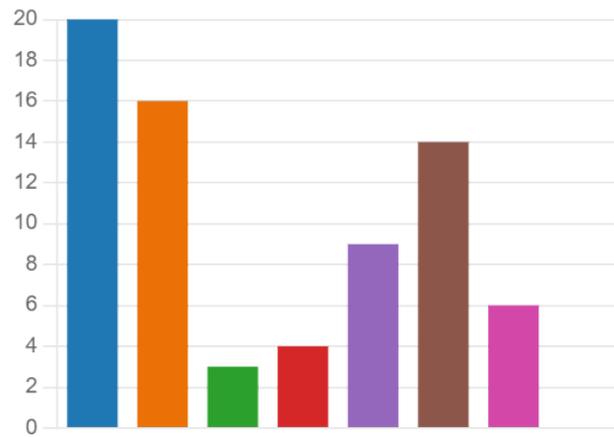
13. Nennen Sie Ihre wesentlichen Gründe für einen Wechsel des bestehenden Anbieters.

|                                      |    |
|--------------------------------------|----|
| ● Der neue Anbieter hatte einen b... | 12 |
| ● Der neue Anbieter hatte eine be... | 18 |
| ● Der neue Anbieter war kompete...   | 9  |
| ● Der neue Anbieter war engagier...  | 4  |
| ● Die Lösung des bestehenden An...   | 8  |
| ● Die Betreuung des bestehende ...   | 11 |
| ● Der bestehende Anbieter bracht...  | 6  |
| ● Die Chemie mit den Personen d...   | 3  |
| ● Sonstiges                          | 1  |



14. Welche Tipps geben Sie für Ihre bestehenden Lieferanten. Wählen Sie Ihre 3 Top-Tipps aus dieser Liste aus.

|   |    |
|---|----|
| <span style="color: blue;">●</span> Liefern Sie, was Sie versprochen ...  | 20 |
| <span style="color: orange;">●</span> Verstehen Sie unser Geschäft        | 16 |
| <span style="color: green;">●</span> Betreuen Sie das gesamte Buyin...    | 3  |
| <span style="color: red;">●</span> Erhöhen Sie kontinuierlich den S...    | 4  |
| <span style="color: purple;">●</span> Lassen Sie uns spüren, dass wir ... | 9  |
| <span style="color: brown;">●</span> Bringen Sie innovative Ideen         | 14 |
| <span style="color: pink;">●</span> Arbeiten Sie individuell und spe...   | 6  |
| <span style="color: gray;">●</span> Sonstiges                             | 0  |



15. Wie vielen potenziellen Gesprächspartnern geben Sie pro Monat die Chance für ein erstes Kennenlernen?

24  
Antworten

Neueste Antworten

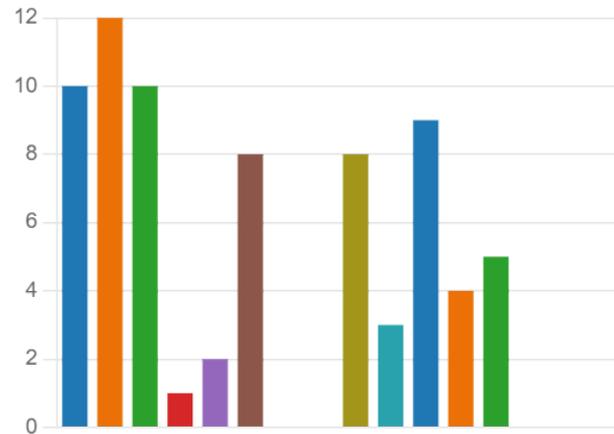
"Industrie ist klein, daher wenig neue Lieferantengespräche"

"3"

"2"

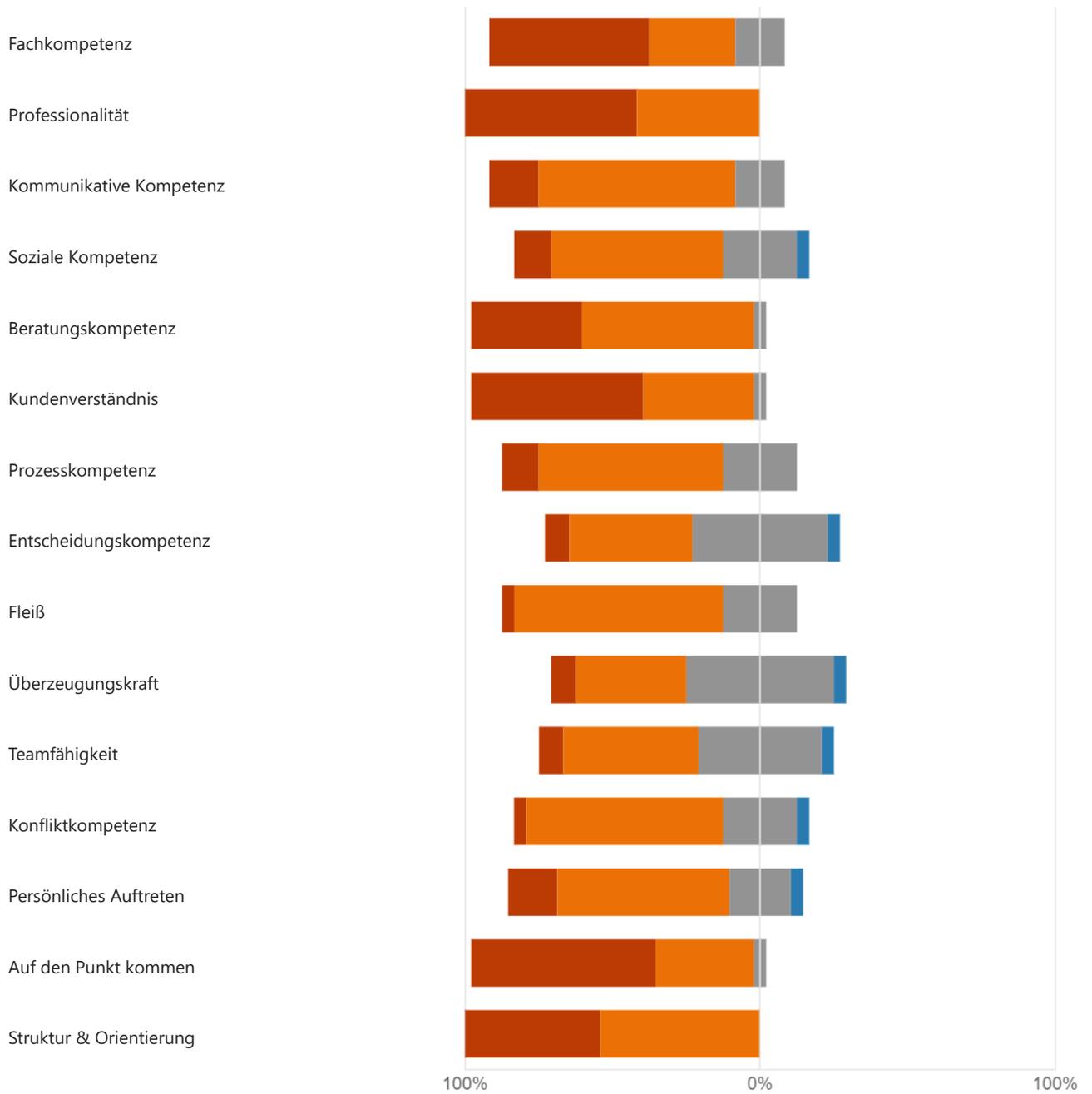
16. Welche Tipps geben Sie für neuen Lieferanten um mit Ihnen ins Geschäfts zu kommen. Wählen Sie Ihre 3 Top-Tipps aus dieser Liste aus.

|   |    |
|---|----|
| ● Vermitteln Sie Kompetenz              | 10 |
| ● Vermitteln Sie den Nutzen             | 12 |
| ● Bereiten Sie sich individuell auf ... | 10 |
| ● Kontaktieren Sie mehrere Perso...     | 1  |
| ● Lassen Sie uns spüren, dass wir ...   | 2  |
| ● Bringen Sie innovative Ideen. Se...   | 8  |
| ● Seien Sie hartnäckig                  | 0  |
| ● Informieren Sie mich laufend pe...    | 0  |
| ● Verstehen Sie unser Geschäft          | 8  |
| ● Beschäftigen Sie sich mit den Sp...   | 3  |
| ● Vermitteln Sie uns Klarheit und ...   | 9  |
| ● Seien Sie sympathisch, machen ...     | 4  |
| ● Belegen Sie Ihre Leistungsfähigk...   | 5  |
| ● Überzeugen Sie am Telefon             | 0  |
| ● Überzeugen Sie in sozialen Netz...    | 0  |
| ● Sonstiges                             | 0  |

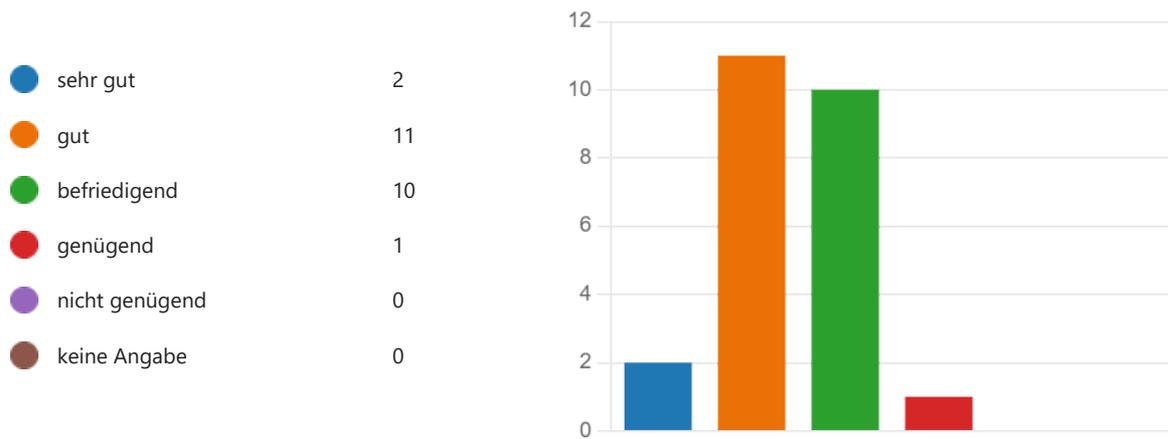


## 17. Welche Fähigkeiten und Kompetenzen erwarten Sie von Verkäufer:innen wenn Sie neue Anbieter evaluieren?

■ extrem 
 ■ stark 
 ■ mittel 
 ■ wenig 
 ■ überhaupt nicht



18. Wenn Sie generell auf die Verkäufer:innen in Ihrem Beschaffungsalldag blicken. Welche Schulnote würden Sie diesem Berufszweig für deren Leistungserbringung geben?



19. Was denken Sie, welchen Stellenwert hat der persönliche Verkauf in Zukunft in 5-10 Jahren?

