

# Wer die Wahl hat, hat die Qual!

## ..und: Nach der Wahl ist vor der Wahl

Die Bundestagswahl dürfte für viele einiges an Überraschungen mit sich gebracht haben. Mit der FDP ist eine Partei nicht mehr im Bundestag vertreten, die seit 64 Jahren dort ihren festen Platz hatte und viele Jahre mit Regierungsverantwortung für Deutschland innehatte. Diese liberale Partei, die immer am stärksten von allen den Markt als Regulativ betonte, ist bundespolitisch in die Bedeutungslosigkeit gestoßen worden. Dafür erhebt sich die Linke als drittstärkste Partei und hat die Grünen überholt. Die Erklärungsversuche dafür sind divers und können aktuell mehr als genug in den Medien verfolgt werden.

Wenn man daraus etwas lernen will und kann, dann sicherlich folgendes: Man muss kundenorientiert denken und handeln, Versprechungen nicht nur gut aufbereitet verkaufen, sondern auch halten, sich stetig um das Vertrauen des Kunden bemühen und durch Leistung überzeugen. Jedem im Wettbewerb stehenden Unternehmen ist dies sehr bewusst und angesichts globaler Märkte wird der diesbezügliche Druck immer stärker. Schon merkwürdig, dass gerade eine marktorientierte Partei wie die FDP hier völlig versagt hat.

**Für Einkäufer und Supply Chain Manager sind obige Aussagen 1:1 auf das Verhältnis zu bestehenden Lieferanten und den weiteren Anbietern auf den Beschaffungsmärkten zu übertragen. Nur mit den besten Lieferanten kann dauerhaft die Wettbewerbskraft des Unternehmens sichergestellt werden. Wer die besten sind, ist dabei regelmäßig zu überprüfen, sprich: Der etablierte Lieferant ist immer wieder einem eingehenden Marktvergleich zu unterziehen. Zudem kann man als Abnehmer viel dafür tun, dass Lieferanten besser werden, wovon diese wie auch man selbst profitiert. Dies gilt für Lieferanten von Serienteilen ebenso wie für Zulieferer aller anderen Güter und natürlich auch für die oftmals notwendigen externen Helfer, um selbst schneller oder besser zu werden, also um Dienstleister.**

Ob es hier um strategische Beratungen, Beschaffungsmarktanalysen, IT-Consulting oder IT-Einführungsbetreuung oder die Übernahme kompletter Prozesse im Beschaffungsbereich geht, die Performance des Dienstleisters und seine Kosteneffektivität ist permanent nach klar strukturierten Kriterien zu beurteilen.

Auch sollte regelmäßig verglichen werden, wer welche Dienstleistungen am Markt in welcher Qualität und zu welchen Kosten anbietet und natürlich, ob die Resultate mit den Versprechungen kompatibel sind. Genau wie für die Parteiprogramme bei Bundes- oder Landtagswahlen gilt es hier zu beurteilen, was „Wahlpropaganda“ und was letztlich wirklich an Leistung zu erwarten ist.

Diese Beurteilung sollte jedoch auch unter Reflektion der eigenen Anforderungen an die Lieferanten bzw. Dienstleister erfolgen. Nur zu oft kann man gerade bei Ausschreibungen für Consultingleistungen feststellen, dass die „eierlegende Wollmilchsau“ gewünscht wird und dies zu Preisen, die völlig unrealistisch sind. Oder aber der Ausschreibende weiß gar nicht so genau, was er will, versucht aber diverse Details in die Vergabeentscheidung aufzunehmen, deren Stimmigkeit fragwürdig ist.

Auch hier passen politische Wahlen als Vergleich: Die Nachfrager stellen kaum erfüllbare, heterogene Anforderungen und die Anbieter müssen alles versprechen, um die Gelegenheit zu erhalten, wenigstens einen Teil der Versprechen einlösen zu können. Beide Seiten tun mithin gut daran, die Ausschreibungs- und Angebotsphase wohl strukturiert, transparent und sachlich zu gestalten, damit alle eine für sie gute, wenn nicht bestmögliche Wahl treffen können. Dem Anbieter ist mit unzufriedenen Kunden genauso wenig geholfen wie dem Kunden, der eventuell sogar einen Schaden durch schlechte Leistung erleidet, denn dann wird er als Lieferant oder Dienstleister nicht wieder gewählt.



**Prof. Dr.  
Ronald Bogaschewsky**

Mitglied des Vorstandes  
des BME e.V.

Centrum für Supply  
Management – CfSM

Am Scheidmännlein 19  
97230 Estenfeld

Telefon:  
+49 (0)172-9053036

E-mail: [boga@cfsm.de](mailto:boga@cfsm.de)  
[www.cfsm.de](http://www.cfsm.de)