

KI-AUDIT · EINKAUF

KI-Audit für den Einkauf: 25 Fragen

Wie gut nutzt dein Einkauf KI in Verhandlungen wirklich? Dieses Audit macht es sichtbar: 25 Fragen in fünf Bereichen. Geh sie allein durch oder gemeinsam im Team. Antworte ehrlich mit Ja, Teilweise oder Nein und zähle am Ende zusammen.

Vorbereitung & Recherche

1. Nutzt du KI, um dich vor einer Verhandlung schnell in Lieferant, Produkt und Markt einzuarbeiten? Ja Teilw. Nein
2. Lässt du dir die wahrscheinlichen Argumente und Einwände der Gegenseite vorab durchspielen? Ja Teilw. Nein
3. Erstellst du mit KI eine Checkliste für genau diese eine Verhandlung statt mit einer Standardliste? Ja Teilw. Nein
4. Lässt du dir die Kostenstruktur hinter einem Angebot oder einer Preiserhöhung grob nachrechnen? Ja Teilw. Nein
5. Recherchierst du mit KI Marktpreise, Benchmarks und Alternativen, um deine Lage realistisch einzuschätzen? Ja Teilw. Nein

Strategie & Argumente

6. Entwickelst du mit KI mehrere Szenarien (bestes, wahrscheinliches, schlechtestes) samt deiner Reaktion? Ja Teilw. Nein
7. Lässt du dir deine Verhandlungsmasse (Menge, Laufzeit, Zahlungsziel, Forecast) strukturieren und bewerten? Ja Teilw. Nein
8. Schärfst du Eröffnung und Anker mit KI, statt aus dem Bauch zu starten? Ja Teilw. Nein
9. Lässt du dir schwierige Formulierungen (Nein, Forderung, Gegenangebot) in mehreren Tonlagen vorschlagen? Ja Teilw. Nein
10. Nutzt du KI gezielt, um deine eigenen blinden Flecken vor der Verhandlung aufzudecken? Ja Teilw. Nein

Urteilkraft & Orientierung

11. Behältst du den Überblick, wenn KI dich mit Benchmarks und Argumenten überschüttet, statt zu zögern? Ja Teilw. Nein

12. Erkennst du, wann ein KI-Argument nur Theorie ist und wo der echte Zwang des Lieferanten sitzt? Ja Teilw. Nein
-
13. Prüfst du KI-Ergebnisse kritisch gegen, statt Zahlen und Behauptungen ungeprüft zu übernehmen? Ja Teilw. Nein
-
14. Triffst du die eigentliche Gesprächsentscheidung weiter mit deinem Urteil, statt blind dem KI-Skript zu folgen? Ja Teilw. Nein
-
15. Ist dir bewusst, dass auch dein Lieferant mit KI vorbereitet kommt, und stellst du dich darauf ein? Ja Teilw. Nein
-

Team & Prozess

16. Weiß dein Team, welche KI-Werkzeuge im Einkauf erlaubt und sinnvoll sind, statt dass jeder still herumprobiert? Ja Teilw. Nein
-
17. Gibt es geteilte Prompts oder Vorlagen für wiederkehrende Verhandlungssituationen? Ja Teilw. Nein
-
18. Lernen neue Einkäufer bei euch gezielt, KI für die Vorbereitung zu nutzen? Ja Teilw. Nein
-
19. Fließt das Wissen aus geführten Verhandlungen strukturiert zurück, sodass KI darauf aufsetzen kann? Ja Teilw. Nein
-
20. Gibt es einen festen Punkt im Vorbereitungsprozess, an dem KI bewusst eingesetzt wird? Ja Teilw. Nein
-

Grenzen, Daten & Haltung

21. Ist klar geregelt, welche Daten (Preise, Verträge, interne Zahlen) NICHT in öffentliche KI-Tools dürfen? Ja Teilw. Nein
-
22. Nutzt du KI, um lange Angebote, Verträge oder AGB vor der Unterschrift auf Fallstricke zu prüfen? Ja Teilw. Nein
-
23. Hältst du die Lieferantenbeziehung über Ehrlichkeit stabil, auch wenn KI das Spiel härter macht? Ja Teilw. Nein
-
24. Bleibt dein Ton sauber und fair, weil du morgen mit demselben Lieferanten weiterverhandelst? Ja Teilw. Nein
-
25. Kennst du den Unterschied zwischen einer KI, die dich schneller macht, und einer, die dir das Denken abnimmt? Ja Teilw. Nein
-

Auswertung. Ja = 2 Punkte, Teilweise = 1, Nein = 0. Zähle alle Punkte zusammen (maximal 50).

0 bis 16 Punkte: KI ist im Einkauf bei euch noch ein blinder Fleck. Der Vorsprung liegt offen und ist schnell hebbar.

17 bis 33 Punkte: Solide Ansätze, aber unsystematisch. Mit Struktur und etwas Übung holt ihr deutlich mehr heraus.

34 bis 50 Punkte: Ihr seid weit vorn. Jetzt geht es um Feinschliff und darum, den Vorsprung zu halten.

Dein persönliches Profil als Radar

Der interaktive KI-Check zeigt dir dein Stärken-Profil über die fünf Bereiche, deinen Typ und einen Lernpfad für deine zwei schwächsten Felder: negtar.de/ki-check

KI macht die Vorbereitung schneller. Stark verhandelt wird trotzdem von Menschen. Im Training übt ihr beides an euren echten Fällen, mit eingebautem Transfer in den Alltag. Kostenloses Erstgespräch: negtar.de/einkaufstrainings