

**Anna Vaschenko - Consultant:**

***Ein Tag als Berater***

**07.30 Uhr**

Der Wecker klingelt und ich bin wach. Ich bin bereits am Vorabend angereist und befinde mich gerade in der schönen Schweiz.

**08.05 Uhr**

An der Rezeption frage ich noch etwas müde nach der Rechnung und gehe frühstücken, solange diese erstellt wird.

**08.30 Uhr**

Beim Kunden gehe ich gleich zu meinem Ansprechpartner, der allerdings noch in einer Besprechung ist. Also schaue ich zuerst nach meinen Emails und nehme dazu einen leckeren Schweizer Kaffee. Viele Emails und ich schaffe es nicht, sie alle in der kurzen Zeit zu bearbeiten. Bei den wichtigsten schreibe ich, dass ich mich später mit Kommentaren melde.

**09.00 Uhr**

Der Einkaufsleiter des Kunden kommt und wir besprechen die Strategie für die anstehenden Verhandlungen: "Die Angebote passen inhaltlich, wir müssen aber noch mal in den cost breakdown der zwei ersten Lieferanten einsteigen. Diese sind noch nicht ganz nachvollziehbar für mich..."

**10.00 Uhr**

Ich habe noch ein bisschen Zeit, um mein Kalkulationsmodell für die Einsparungen der Fleet-Warengruppe auszubauen. Es wird immer komplexer, da technische und finanzielle Betrachtungen einfließen.

**11.00 Uhr**

Der erste Verhandlungstermin startet mit einem Lieferanten aus Frankreich, der sich für sein Deutsch entschuldigt - pas de problèmes, nous parlons un peu Français... Durch die klare Vorgehensweise der Verhandlung ist dieser Termin nach einer Stunde beendet.

**12.00 Uhr**

Mittagessen wäre nicht schlecht, aber draußen ist es ungemütlich und ich habe nicht viel Zeit. Also nehme ich nur ein Sandwich und arbeite weiter am Kalkulationsmodell. Der Einkäufer für Fleet schaut vorbei und ich kann gleich mit ihm ein paar Punkte besprechen.

**12.30 Uhr**

Ein Anruf von einem Lieferanten aus Schweden, der den Verhandlungstermin auf Mittwoch verschieben möchte, aber nein, das geht leider nicht, ich habe da schon einen Termin mit einem Lieferanten aus UK vereinbart.

**12.40 Uhr**

Überraschung! Die Logistik schickt plötzlich die Daten, die wir seit zwei Wochen versuchen zu bekommen. Das sind die Wunder der Vor-Ort-Kommunikation.

**14.00 Uhr**

Die Datei mit dem Kalkulationsmodell für Fleet ist einige MB größer geworden, aber dafür immer präziser. Der nächste Verhandlungstermin steht vor der Tür!

**16.30 Uhr**

Gut, die Lieferanten haben die Angebote bestätigt und fast alle Details konnten geklärt werden. Der Kunde ist mit den Verhandlungen zufrieden! In einer Stunde geht es mit dem Flugzeug zurück nach Deutschland. Also los zum Flughafen.

**17.30 Uhr**

Flughafen Bern – sehr empfehlenswert, da klein, nett und schnelle Durchlaufzeiten. Auf einmal sehe ich den Lieferanten, mit dem ich heute gesprochen habe... "Sie fliegen auch nach München?" und es entwickelt sich ein nettes Gespräch.

**18.45 Uhr**

Gelandet. München. Mit der S-Bahn zurück in die Innenstadt. Ich schalte mein Handy ein; auf der Mailbox der Leiter meines vorherigen Projektes, den ich zurückrufe. Ich freue mich ihn zu hören, nachdem wir uns nun nicht mehr täglich sehen. Er hat eine Frage zu der von mir in dem vorherigen Projekt erarbeitete Warengruppe – Leiterplatten -, die ich schnell beantworten kann.

Der Tag geht somit recht früh zu Ende und ich habe Zeit einen alten Bekannten aus Moskau zu treffen. Freizeit ist angesagt.