



ESKALATIONS- UND EXIT-MANAGEMENT MIT LIEFERANTEN

KRITISCHE LIEFERANTENBEZIEHUNGEN STABILISIEREN, KONSEQUENT STEUERN UND BEI BEDARF PROFESSIONELL BEENDEN



Wenn in der Zusammenarbeit mit Lieferanten Probleme auftreten, braucht es mehr als spontane Einzelmaßnahmen – es braucht klare Handlungsoptionen und einen strukturierten Entscheidungsweg. Dieses Seminar zeigt, wie kritische Situationen frühzeitig erkannt, Eskalationen gezielt gesteuert und Lieferantenbeziehungen stabilisiert, abgesichert oder bei Bedarf professionell beendet werden können. So gewinnen Sie Handlungssicherheit auch in schwierigen Lieferantensituationen.

Die Eskalationsleiter bildet dabei den roten Faden durch beide Seminartage. Die Teilnehmer lernen, kritische Lieferantensituationen strukturiert zu bewerten, Eskalationen wirksam zu steuern und zwischen Stabilisierung, Absicherung und Exit zu entscheiden.

ZIELGRUPPE: Fach- und Führungskräfte aus Einkauf, Beschaffung, Lieferantenmanagement

METHODIK: Kurze Trainerimpulse, praxisnahe Fallbeispiele, Einzel- und Gruppenarbeiten sowie Simulationen von Eskalations- und Exit-Gesprächen mit anschließendem Feedback. Ein durchgängiger Praxisfall und der Erfahrungsaustausch ermöglichen es den Teilnehmern, die Inhalte auf ihre eigenen Lieferantenbeziehungen zu übertragen.

SEMINARLEITUNG: Sven Bogatzki



www.bme.de/eks-eem

SEMINARINHALTE

Eskalationen erkennen und wirksam steuern

Eskalationsmanagement systematisch aufbauen

- › Eskalationsleiter
- › Eskalationsstufen
- › Wechselkriterien sowie gezielte Deeskalation

Kritische Lieferantensituationen frühzeitig erkennen

- › Warnsignale, Leistungsabweichungen, Ursachen
- › Versorgungsrisiken und passende Eskalationsstufe

Verbindlichkeit in kritischen Situationen herstellen

- › Ziele, Maßnahmen, Verantwortlichkeiten
- › Recovery-Pläne
- › Termine und Kennzahlen verbindlich festlegen

Interaktionsspiele professionell beantworten

- › Schuldverschiebung, Rechtfertigungen
- › Zeitgewinn
- › Emotionale Einflussnahme sowie Sach- und Beziehungsebene souverän steuern

Eskalationsgespräche vorbereiten und führen

- › Fakten, Auswirkungen, Forderungen und Konsequenzen klar kommunizieren
- › Mit Widerstand professionell umgehen

Management-Eskalation gezielt einsetzen

- › Höhere Hierarchieebenen einbinden
- › Rollen klären
- › Interne wie externe Stakeholder zielgerichtet steuern

Stabilisierung, Absicherung und möglicher Lieferanten-Exit

Recovery professionell gestalten

- › Messbare Verbesserungskriterien
- › Zeitlich begrenzte Recovery-Pläne
- › Wirksamkeitskontrolle und Entscheidung über nächste Schritte

Handlungsoptionen objektiv bewerten

- › Stabilisierung, Volumenreduzierung, Second Source oder Exit
- › Optionen anhand von Abhängigkeiten, Risiken und klaren Kriterien abwägen

Vom Single Sourcing zum Dual Sourcing

- › Zweite Bezugsquelle aufbauen
- › Volumen strategisch verteilen
- › Abhängigkeit sowie Versorgungsrisiken reduzieren

Exit-Optionen vorbereiten und Risiken absichern

- › Voraussetzungen, Abhängigkeiten und Auswirkungen frühzeitig analysieren
- › Alle Faktoren im Blick: Was gilt es zu berücksichtigen?
- › Kritische Risiken kennen und geeignete Absicherungsmaßnahmen entwickeln

Exit-Strategien entwickeln

- › Kontrollierten Lieferanten-Exit und schrittweise Volumenverlagerung planen
- › Dual-Source-Transition als abgesicherten Übergang gestalten
- › Ramp-down beim bisherigen und Ramp-up beim neuen Lieferanten aufeinander abstimmen

Das Exit-Gespräch professionell führen

- › Entscheidung verbindlich kommunizieren
- › Übergangsphase sichern
- › Kompetent mit Gegenangeboten oder letzten Zugeständnissen umgehen

Die Eskalationsleiter in der Praxis

- › Praxisfall vom ersten Warnsignal bis zur Entscheidung über Stabilisierung, Absicherung oder Exit
- › Transfer auf eigene Lieferantenbeziehungen



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter inhouse@bme.de oder 06196 5828-251



10. – 11.12.2026
13. – 14.04.2027
30. – 31.08.2027
04. – 05.11.2027



ONLINE
STUTTGART
ONLINE
FRANKFURT



382631219
352704036
382730809
352711042



1.595,-
1.595,-
1.595,-
1.595,-



PRÄSENZ/ONLINE:
1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr



06196 5828-200



06196 5828-299



anmeldung@bme-akademie.de



www.bme-akademie.de