

PRAXIS-WERKZEUG

Die Verhandlungs-Broschüre für den Einkauf

Die meisten Verhandlungen werden nicht am Tisch entschieden, sondern davor. Diese Broschüre bringt Ihre Vorbereitung in eine verlässliche Struktur. Legen Sie sie vor jede wichtige Verhandlung.

Die sechs Felder der Vorbereitung

- 1 Ziele und Spielraum.** Wunschziel, realistisches Ziel und Mindestziel festlegen. Wer nur eine Zahl im Kopf hat, verhandelt gegen sich selbst.
- 2 Alternativen.** Was ist Ihre beste Option ohne Einigung? Schon eine unbequeme Alternative verändert Ihr Auftreten.
- 3 Die Gegenseite.** Welche Zwänge, Ziele und Taktiken hat Ihr Gegenüber? Interessen des Lieferanten verstehen, nicht nur den Preis.
- 4 Der Konditionen-Baukasten.** Alle Variablen jenseits des Preises sammeln: Menge, Laufzeit, Zahlungsziel, Logistik, Gewährleistung, Forecast.
- 5 Szenarien.** Die wahrscheinlichsten Verläufe durchspielen, inklusive der erwarteten Eröffnung und Begründungen der Gegenseite.
- 6 Rollen und Ablauf.** Wer spricht, wer schweigt, wer dokumentiert? Im Team entscheidet Rollenklarheit oft mehr als das einzelne Argument.

Der Fünf-Minuten-Kurzcheck

Vor jeder wichtigen Verhandlung kurz durchgehen:

- Kenne ich mein Mindestziel und meinen Spielraum?
- Habe ich eine glaubwürdige Alternative?
- Verstehe ich die Interessen und Zwänge der Gegenseite?
- Welche Variablen außer dem Preis kann ich tauschen?
- Welche Eröffnung erwarte ich, und wie reagiere ich darauf?
- Sind Rollen, Ablauf und Dokumentation geklärt?

Über den Preis hinaus verhandeln

Wer nur über den Preis spricht, verschenkt die Hälfte der Verhandlung. Jede dieser Variablen ist Verhandlungsmasse, die Sie geben oder fordern können:

Menge und Bündelung: Größere oder gebündelte Volumina rechtfertigen bessere Konditionen, auch über Warengruppen hinweg.

Laufzeit: Längere Bindung gegen Preisstabilität, kürzere Laufzeit für Flexibilität. Beides hat einen Wert.

Zahlungsziel: Jeder Tag Zahlungsziel ist bares Geld und oft leichter zu holen als ein Rabatt.

Logistik und Lieferung: Abrufe, Lagerhaltung und Anlieferhythmus senken Ihre Gesamtkosten, nicht nur den Stückpreis.

Gewährleistung und Service: Reaktionszeiten, Ersatz und Support sind häufig mehr wert als ein Prozent auf den Preis.

Forecast und Planbarkeit: Verlässliche Prognosen sind für den Lieferanten wertvoll und damit Ihr Tauschpfand.

Grundregel: Tauschen Sie nie etwas, ohne im Gegenzug etwas zu bekommen.

Die gefühlt schwache Position

Viele Einkäufer verhandeln vorsichtiger, als sie müssten, weil sich ihre Position schwach anfühlt, obwohl real mehr Hebel da sind. Auch Single Source heißt nicht hebellos. Prüfen Sie ehrlich, ob Ihre Lage wirklich schwach ist oder sich nur so anfühlt:

- Habe ich wirklich keine Alternative, oder habe ich nur keine gesucht?
- Was kostet den Lieferanten der Verlust unseres Volumens?
- Welche nicht-preislichen Variablen kann ich bewegen?
- Verwechsle ich eine unangenehme Lage mit einer wirklich schwachen?

Vier Sätze für schwierige Momente

Vorbereitete Formulierungen nehmen Druck heraus und halten Sie handlungsfähig:

BEI EINER PREISERHÖHUNG

„Helfen Sie mir, das zu verstehen: Welche Kostenpositionen genau sind gestiegen, und um wie viel?“

BEI ZEITDRUCK ODER ULTIMATUM

„Unter Zeitdruck treffe ich keine guten Entscheidungen. Wenn das Angebot heute fair ist, ist es das auch morgen.“

BEI EINER FORDERUNG

„Das kann ich mir vorstellen. Was bekomme ich im Gegenzug dafür?“

BEI FESTGEFAHRENER LAGE

„Lassen Sie uns einen Schritt zurückgehen: Was ist für Sie der wichtigste Punkt?“

Je nach Typ bereiten Sie sich anders vor

Es gibt nicht den einen richtigen Verhandlungsstil. Der eine führt mit Struktur, der andere mit Klarheit, der dritte über die Beziehung. Jeder Typ hat eine Stärke und ein Wachstumsfeld. Wenn Sie wissen, wie Sie ticken, bereiten Sie sich gezielter vor.

Welcher Verhandlertyp sind Sie?

Machen Sie den kostenlosen Händler-Check (rund vier Minuten) und erhalten Sie sofort Ihre zugeschnittene Checkliste: negtar.de/verhandlertyp-test

Vom Lesen zum Können

Diese Broschüre ist der Anfang. Im Training üben Sie Vorbereitung, Preislogik und Zugeständnisse an Ihren echten Lieferantenfällen, mit eingebautem Transfer in den Alltag. Kostenloses Erstgespräch: negtar.de/einkaufstrainings