

DIPLOM-FACHARBEIT

„Projektverhandlung Lieferant 1“

Zur Erlangung des

Grades

„Master of Purchasing“-

MGS

als optionale Aufgabe nach dem

Absolvieren des 3x2 Tage

Einkäufer-Intervall-Trainings

Inhaltsverzeichnis

- I. Einleitung
- II. Zielsetzung
 - A. Problembeschreibung
- III. Vorüberlegungen und Vorbereitung Verhandlungsgespräch
 - A. Vorüberlegungen
 - B. Vorgehensweise
- IV. Entscheidung Firma XY
- V. Fazit
- VI. Danksagung

I. Einleitung

Das Kredo für alle Unternehmen, die in ihrem Business erfolgreich sein wollen, ist ganz einfach: „Stell dich dem Konkurrenzdruck und sei besser als all deine Mitbewerber zusammen!“

Wie wird man Spitzensportler? Wie wird ein Unternehmen Marktführer in seinem Business? Die Antwort auf diese Fragen ist ganz einfach. Nur durch das Üben und durch die Verbesserung seiner Fähigkeiten wird man als Mensch in Bereichen Sport oder Wissenschaft erfolgreich. Für die Unternehmen bedeuten die Worte „Verbessern“ und „Üben“ nichts anderes, als sich stets um die Optimierung und Verbesserung aller internen und externen Abläufe / Prozesse zu kümmern. Denn nur derjenige, der stets an seinen Fähigkeiten und Kenntnissen arbeitet und gleichzeitig von der Konkurrenz bzw. dem Marktführer lernt, hat das Zeug und die Chance dazu, in der nahen Zukunft konkurrenzfähig zu werden. Für die Firmen bedeutet dies, dass sie ihre Mitarbeiter in dem jeweiligen Tätigkeitsbereich schulen und weiterbilden müssen. Wenn man diese Regel befolgt, ist man auf dem besten Weg, in die „TopTen“ in seinem Business bzw. auf seinem Gebiet zu gelangen.

II. Zielsetzung

Zielsetzung dieser Diplom-Facharbeit ist es, an einem Beispiel aus der Praxis zu zeigen, wie die in dem Einkäufer-Intervall-Training gelernten Taktiken und Strategien angewendet wurden.

A. Problembeschreibung

Die Preissituation zwischen der Firma XY und dem Lieferanten ist seit Jahren sehr schwierig. Der Lieferant möchte jedes Jahr eine Preiserhöhung durchsetzen. Der Verkäufer will seine Forderungen zu 100% durchbringen und weicht keinen Meter davon ab. Auch bisherige Strategien mit der Konfrontation von Konkurrenten haben nichts bewirkt.

Ein Beispiel anhand eines gut laufenden Artikel:

Jahr / Preis pro Stück

2011: 181,03 €

2012: 186,09 €

2013: 192,94 €

2014: 197,86 €

2015: 202,23 €

Jedes Jahr kaufen wir dieses Produkt mit einer Menge von ca. 700 Stück ein.

Die Steigerung seit 2011 beträgt ca. 10,9%. Unser Gesamt Ek-Volumen bei dem Lieferanten beträgt jährlich ca. 370.000 €.

Für ein zukünftiges Projekt werden einige verschiedene Produkte benötigt. Daraufhin wurde von mir eine Auswertung erarbeitet und der Lieferant mit Verkäufer und dessen Chef zum Gespräch eingeladen.

III. Vorüberlegungen und Vorgehensweise Verhandlungsgespräch

A. Vorüberlegungen / Festlegung der Ziele

Meine angestrebte Lösung war ein Projektrabatt -7,5% über die nächsten 3 Jahre, 36 Monate Garantie und eine Preisstabilität für die nächsten 2 Jahre. Da diese Produkte auch in anderen Projekte eingesetzt werden, konnte ich projektübergreifend eine Einsparung erzielen. Ich wusste durch das Intervall-Training, das ich nicht mit dem großen „Lieferanten“ verhandeln werde, sondern mit dem Verkäufer und seiner „Provision“. Im Vorfeld machte ich mir bewusst, welche starken Argumente ich gegenüber dem Lieferanten habe.

Argumente von mir:

- Weiteres Projekt über Antriebstechnik, das noch nicht entschieden ist. Der Lieferant steht dort im Wettbewerb mit einigen anderen Anbietern, die durch eine Technikerarbeit analysiert wurden.
- Kundenforderung Projektrabatt; gemeinsames Interesse das Projekt zu bekommen, da wir im selben Boot sitzen.

An dem Treffen am 20.05.2016 haben seitens Firma XY der Einkäufer teilgenommen. Seitens des Lieferanten waren der bis dato für Firma XY zuständige Vertriebsmitarbeiter, sowie sein Chef anwesend.

B. Vorgehensweise

Wie bereits im Punkt III. A. beschrieben wurde, war das Ziel eine Preisreduzierung zu erreichen. Ich wollte nicht mit einem Konkurrenzangebot kommen, da der Lieferant weiß, dass ihre Produkte eingesetzt werden und eine Umstellung unnötige Kosten verursachen würde. Daher musste ich ihnen eine Zukunftsaussicht für die Antriebstechnik aufzeigen und ihnen klar machen, dass wir im selben Boot sitzen um den Auftrag zu bekommen.

Um dem Lieferanten mitzuteilen über welche Komponenten wir verhandeln werden, habe ich dem Verkäufer eine Excel-Liste mit Projektmengen zugeschickt. Zusätzlich habe ich ihm den angestrebten Projektrabatt mitgeteilt. Der Betrag für das Projekt über die nächsten 3 Jahre liegt bei ca. 130.000€. (- 9.750 €)

Für die Verhandlung habe ich unterschiedliche Medien benutzt. Zum einen habe ich eine Power-Point-Präsentation angefertigt und nutzte zudem in der Verhandlung ein Flipchart. Ziel ist es, dass die Verkäufer immer meine Zielsetzung -7,5% Projektrabatt im Blick hatten.

Nach einer kurzen Begrüßung und Small-Talk ging es mit dem Gespräch über die Preisverhandlung los. Die Argumente gegen einen zusätzlichen Projektrabatt des Lieferanten lauteten:

- Lohnerhöhung
- Materialpreise wurden erhöht

Durch analytisches Zuhören habe ich herausgehört, dass die Lage für dieses Gebiet aktuell nicht sehr gut ist und Sie dieses Projekt unbedingt für Ihre Zahlen benötigen. Deshalb wusste ich, dass ich nicht unbedingt von meiner Forderung abweichen muss, um eine Lösung zu finden.

Ich bestand weiterhin auf meine Forderung und brachte weiterhin mein Argument, dass wenn sie sich hier bewegen, wir weiterhin über die Antriebstechnik sprechen können. Der Lieferant weiß, dass sie hier nicht die günstigsten sind.

Zusätzlich ging ich an das Flipchart und zeichnete die Kette, zwischen Lieferant-Firma XY- Kunde auf, um dem Lieferanten zu zeigen, dass wir im selben Boot sitzen.

Ich merkte wie der Chef langsam einknickte und mir einen Vorschlag unterbreitete:

- Projektrabatt - 2%
- Keine Preiserhöhung im Jahre 2016

Damit war ich nicht zufrieden und beharrte weiterhin auf meiner Forderung. Zusätzlich brachte ich wieder meine Argumente in das Gespräch ein. Nach einigen Minuten unterbreitete er mir ein weiteres Angebot:

- Projektrabatt - 3%
- Produktgruppe II von 64% auf 70% Rabatt
Einsparung im Jahr: (- 1.952 €)
- Stabile Preise für ein Jahr

Noch war ich nicht zufrieden und beharrte weiterhin auf den Gesamtrabatt zu kommen. Aktuell liegen wir bei – 6.852 € Einsparung. Ziel waren – 9.750 €. Ich machte nun auch einen Schritt auf den Lieferanten zu und verlangte - 4% Projektrabatt, keine Preiserhöhung in 2016 und stabile Preise für die Produkte in diesem Projekt, für die nächsten 3 Jahre. Zusätzlich sollte er unseren neuen Messestand mit kostenlosen Komponenten für die Antriebstechnik ausstatten. (Volumen ca. 1.400€)

Der Lieferant sagte mir 4% Projektrabatt zu, die neuen Rabatte für die Produktgruppe II, keine Preiserhöhung in 2016 und stabile Preise für die Produkte in diesem Projekt, für die nächsten 2 Jahre. Zusätzlich würde er sehr gern seine Antriebstechnik in unserem Testsystem kostenlos zur Verfügung stellen. Bei der Garantie konnte er gar nichts machen, da der Lieferant standardmäßig 12 Monate hat.

Ich sagte ihm, dass ich das nicht hier entscheiden werde und er mir das doch schriftlich zuschicken solle.

IV. Entscheidung Firma XY

Nach dem der Lieferant mir den Verhandlungsstand schriftlich bestätigt hatte, wertete ich die Daten aus:

- Einsparung über Projektrabatt: - 5.200 €
- Einsparung Produktgruppe II: - 1.952 €
- Stabile Preise für die Komponenten im Projekt für 2 Jahre (Diese Produkte werden auch in vielen anderen Projekten benutzt)
- Keine Preiserhöhung im Jahre 2016 (komplettes Portfolio)
- Ausstattung unseres Messestandes (- 1.400 €)

Ich bestätigte dem Lieferanten die verhandelten Punkte nach einem internen Meeting. Die Ausstattung des Messestandes blieb noch offen, da wir uns hier noch nicht einig war, welchen Lieferanten wir in der Zukunft einsetzen. Ich persönlich war sehr zufrieden, da es die letzten Jahre nur Preiserhöhungen gegeben hat.

V. Fazit

Diese Diplom-Facharbeit hat zum Ziel, das Anwenden des gelernten Stoffes im Laufe des 3x2 Tage Einkäufer-Intervall-Training an einem Praxisbeispiel aufzuzeigen.

Hierzu wurden einleitend die wichtigsten Aspekte dieses Trainings angewendet, um sich auf das bevorstehende Verhandlungsgespräch vorzubereiten. Somit wurde z.B.: die zukünftige Mengen für Antriebstechnik als „Karotte“ dazu benutzt, das bisherige Volumen zu erhöhen. Auch den Verkäufer mit ins Boot zu nehmen, war eine sehr erfolgreiche Methode in diesem Verhandlungsgespräch. Mein Ziel habe ich nicht zu 100% erreicht, dennoch habe ich ein sehr gutes Ergebnis für das Unternehmen erzielt.

Schlussendlich hat das Absolvieren dieses Trainings zu einem spürbaren Erfolg für das Unternehmen XY geführt und ich bin mir sicher, dass ich noch viele schwierige und harte Verhandlungen vor mir habe, die ich durch das Anwenden der erlernten Methoden genauso sicher und souverän bestehen werde.

VI. Danksagung

An dieser Stelle möchte ich mich bei Herrn Matthias Grossmann und Herrn Waldemar Matlok ausdrücklich bedanken, dass sie mir ermöglicht haben, tiefere Einblicke in die Verhandlungsvorbereitung und Verhandlungsführung zu erlangen.