

Wie man mit schwierigen Verkäufern souverän und erfolgreich verhandelt

Mit Willen und Energie zum Erfolg

61 000 km auf dem Fahrrad von Deutschland nach Australien fuhr im Jahr 2000 der Extremsportler Horst Schad. Die direkte Strecke dorthin beträgt von Deutschland ca. 16 000 km, doch Schad bereiste in dreißig Monaten als Sonderbotschafter der Olympischen Spiele ganze Länder. So durchquerte er die Saudi-Arabische Wüste bei Temperaturen von bis zu 59 Grad, umrundete die Insel Borneo und überquerte den Himalaya in einer Höhe von bis zu 5300 Meter – auf dem Fahrrad! In dem von Matthias Grossmann veranstalteten Einkäufer-Abendseminar begeisterte Schad die Teilnehmer mit faszinierenden Bildern von der Reise und seinem Vortrag „Power & Belief“ über Methoden zur Motivationssteigerung. „Denn ohne diese mentalen Techniken hätte ich das Ziel nie erreicht“, erklärte Schad. Und genau dieses Wissen können Einkäufer auch nutzen, wenn es darum geht, in schwierigen Verhandlungssituationen erfolgreich zu bestehen. Im Folgenden Tipps des Extremsportlers:

Erfolg = Power (körperlicher Einsatz)

Achten Sie als Einkäufer auch auf Ihre Gesundheit, denn nur in einem gesunden Körper steckt

ein wacher Geist! Das heißt: Bewegen Sie sich und achten Sie auf eine gesunde Ernährung!

Erfolg = Belief (Glaube an ein Ziel)

- Jeder Zweifel kostet Kraft
- Denken und Tun sind eins
- Innere Ruhe als Energiequelle
- Je größer die Herausforderung, desto ruhiger der Geist
- Setzen Sie sich Ziele, planen Sie Ihre Strategie und Milestones
- Es geht nicht darum, der Beste zu sein, sondern sein Bestes zu geben.

Der Einkaufstrainer, Matthias Grossmann, erläutert die Vorbereitung und das Führen von schwierigen Verhandlungen.

Beschaffen Sie sich alle Informationen, die wichtig sind!

Diese Vorarbeit wird oft unterschätzt. Eine Untersuchung des Hernstein Instituts ergab, dass nur 34 Prozent der Manager sich mehr als 30 Minuten vorbereiten. Acht Prozent glaubt sogar, mit weniger als zehn Minuten auszukommen. Ein sträflicher Leichtsin! Denn Top-Verkäufer kommen immer gut vorbereitet zu Verhandlungen. Analysieren Sie unbedingt auch die Persönlichkeitsmerkmale des Verkäufers. Denn genau hier entscheidet sich oft der Erfolg der Verhandlung. Versuchen Sie

Folgende Fragen zum Lieferanten sollten Sie sich vor einem Gespräch mit einem Verkäufer beantworten:

- Was ist das konkrete Thema?
- Wie war die Umsatzentwicklung mit dem Lieferanten?
- Wie war dessen Umsatzentwicklung mit allen Kunden?
- Wie war die Preisentwicklung?
- Wie lauten die Liefer- und Zahlungsbedingungen?
- Wie ist die Wettbewerbssituation und das Preisniveau?
- Was sind die Kostenbestandteile und deren Preisentwicklung?
- Wie ist die Marktsituation auf der Absatzseite?
- Gab es Qualitäts- und/oder Lieferprobleme?
- Gibt es einen Rahmenvertrag? Wann läuft dieser aus?
- Sollte der Fachbereich einbezogen werden?
- Wie lauten die Positionen und was sind die Motive des Lieferanten?
- Ihre Strategie? Mit welchen Taktiken wollen Sie das Ziel erreichen?

die Motive des Gesprächspartners zu ergründen: Was treibt ihn unterschwellig an?

Prüfen Sie Ihre Einstellung!

Was denken Sie über schwierige Lieferanten bis hin zu Monopolisten? Denken Sie „Da habe ich eh keine Chance“, dann werden Sie auch kein gutes Ergebnis erzielen, denn Sie blockieren selbst Ihre Möglichkeiten.

Setzen Sie sich Ziele!

„Der Weg ist das Ziel“, lautet eine alte Weisheit. Doch zuerst einmal sollten Sie wissen, wo Sie überhaupt hinwollen, ehe Sie losgehen. Deswegen formu-

lieren Sie konkret Ihr Maximalziel für die Verhandlung, mit dem Sie den Lieferanten zum richtigen Zeitpunkt konfrontieren. Legen Sie außerdem eine Untergrenze, das Minimalziel, fest. Erst dann kommt die Strategie – der Weg zum Ziel.

Welche Gemeinsamkeiten gibt es?

Wenn die Verhandlung zu einem Ergebnis kommen soll, dann dürfen die gegensätzlichen Interessen nicht unvereinbar sein. Zumindest in einem Teilbereich sollen sich die Interessen überschneiden. Dies nennt man auch ZOPA = Zone of possible Agreement.

Konzentrieren Sie sich auch auf die Gemeinsamkeiten und halten Sie alle Übereinstimmungen schriftlich fest. Erweitern Sie die Verhandlungsmasse, anstatt sich einen Positionskampf zu liefern. Wenn am Preis nichts mehr geht, dann begeben Sie sich auf eine andere Ebene und verhandeln weiter. Diskutieren Sie über potenzielle Kostenreduzierungen, erwarten Sie mehr Service, eine Verbesserung der Konditionen oder auch einen Naturalrabatt. Entscheidend ist, dass Sie dranbleiben.

Matthias Grossmann
Dipl. Betriebswirt, MGS –
Training und Beratung für den
Einkauf, Aschaffenburg



Einkäufer-Abendseminare mit Extremsportler. Im Bild: Horst Schad, der mit dem Fahrrad von Deutschland nach Australien fuhr