

Übersicht

10 Tipps bei unterjährig festgefahrenen Nachverhandlungen

Viele unterjährige Nachverhandlungen erweisen sich als zäh, auch weil die Verkäufer intensiv blocken und darauf vertrauen, dass die Einkäufer irgendwann einbrechen. Hans-Christian Seidel erstellte für Sie diese Übersicht, um Ihnen – basierend auf seinen Gesprächen mit Einkäufern und eigenen Erfahrungen – wertvolle Tipps für Ihre aktuell schwierigen Nachverhandlungen zu geben.

Übersicht: Diese Tipps helfen Ihnen, wenn Sie mit schwierigen Verkäufern verhandeln müssen	
Thema	Tipps
1. „Nein“ des Verkäufers	Ihr Verkäufer hofft, dass Sie sich aus Zeitgründen bereits mit einem kleinen Nachlass zufriedengeben. Geben Sie daher bei dem ersten rein taktisch geprägten „Nein“ Ihres Verkäufers nicht allzu schnell auf und bestehen Sie auf Ihren Forderungen.
2. Währung	Der Euro hat sich gegenüber der chinesischen Währung (CNY) im Jahr 2023 deutlich verbessert. Während Ihr Importeur oder dessen Produzent im Februar 2023 für 1 € noch 7,37 CNY erhielt, bekam er im Februar 2024 für 1 € bereits 7,85 CNY. Das heißt, er musste im Laufe der Zeit immer weniger Euro aufwenden, um die in Yuan Renminbi fakturierten Rechnungen seines Herstellers zu bezahlen. Kam Ihr Verkäufer auf Sie zu, um von seinem Währungsvorteil zu berichten? Sprechen Sie ihn darauf an!
3. Intransparenz	Viele Verkäufer – besonders im Handel – gewähren eine wahre Fülle an verschiedenen, jedoch an Mehrleistung oder Mehrumsatz gekoppelten Konditionen. Durch dieses seit Jahren bewährte Vorgehen schaffen sie geschickt eine Komplexität und eine Intransparenz, die nur sehr schwer und zeitintensiv nachzuverfolgen und zu entschlüsseln ist. Am Ende des Tages entsprechen diese Konditionen eher einem normalen Durchschnitt und lenken von jeglichen Preisdiskussionen erfolgreich ab. Gehen Sie bei Ihren Verhandlungen an einem Beispiel durch, wie wenig sich diese Konditionen eventuell auswirken.
4. Staffelpreise	Staffelpreise dienen als Anreiz, um mehr beim Lieferanten zu kaufen. Versuchen Sie die Umsatzerwartungen nach unten zu korrigieren und Zwischenstufen einzubauen. Stellen Sie bei der vertraglichen Formulierung sicher, dass sich die Rückzahlungen auf die jährliche Gesamtmenge und nicht nur auf die reinen Mehrmengen beziehen.
5. Preise, WKZ, Bonus und Rabatte	Erhöhen Sie Ihre Forderung nach WKZ, Boni und Rabatten etc., aber vergessen Sie nicht, aufgrund der Preishistorie die Preise zu verhandeln. Beachten Sie: Geringfügige Verbesserungen bei den WKZ, Boni und Rabatten etc. gleichen niemals die Preiserhöhungen der vergangenen Jahre aus. Daher gilt es, die Preisreduzierungen in den Vordergrund zu stellen.
6. Komfortzone	Für harte Verhandlungen bleibt es Ihnen als Einkäufer nicht erspart, die Komfortzone auch mal zu verlassen, gerade wenn es der Verkäufer versteht, eine lange und beharrliche Blockadehaltung einzunehmen. Für diesen Fall ist es ratsam, einen neuen und härter verhandelnden Kollegen in die laufende Verhandlung zu integrieren.
7. Vorbereitung	Die Vorbereitung ist niemals alles – es geht auch um die erfolgreiche Durchführung. Es bringt Ihnen nichts, wenn Sie zwar optimal und umfassend vorbereitet sind, dies aber im Gespräch mit dem Verkäufer zu wenig rüberbringen.
8. Textbausteine	Ähnlich wie Politiker sind Verkäufer intensiv darauf geschult, für ihre Gespräche immer dieselben Textbausteine oder intern vorgeschriebene Argumentationshilfen zu verwenden. Entlarven Sie dieses Vorgehen und stoppen Sie die Art der wohlklingenden, wenig verbindlichen und schablonisierten Kommunikation.
9. Inflation	Die Inflation haben Sie die ganzen Jahre bereits mit den erhöhten Preisen bei den verschiedenen Kostenarten bezahlt. Beachten Sie: Die aktuell übrigens rückläufige Inflation ist keine eigene Kostenart. Der trügerische Versuch der Verkäufer, die Inflation als neue und zusätzliche Preiserhöhung darzustellen, ist eine Frechheit. Lehnen Sie dies rigoros ab!
10. Aktuelle Kostensteigerungen	Akzeptieren Sie keinen lapidaren Verweis auf allgemeine Kostensteigerungen! Bestehen Sie auf eindeutiger Transparenz und verlieren Sie dabei Ihr Ziel nach Preisreduzierungen nie aus den Augen.

Tabelle: 10 Tipps bei unterjährig festgefahrenen Nachverhandlungen (eigene Darstellung)

