

Praxis-Leitfaden: So verbessern Sie Ihre Verhandlungsergebnisse

Wenn Sie in Ihrer Verhandlung mit dem Preis noch unzufrieden sind oder der Verkäufer mit dem Preis nicht weiter heruntergehen möchte oder kann, sollten Sie nichts unversucht lassen, um an weiteren konditionellen Schrauben zu drehen. Hans-Christian Seidel schlägt Ihnen als Quereinsteiger oder Neueinkäufer 10 praxistaugliche Hebel vor, um ein abermals verbessertes Ergebnis in Ihren Verhandlungen zu erzielen.

NR.	HEBEL	TIPPS
1	Pauschalpreise	<ul style="list-style-type: none"> 🌐 Versuchen Sie, bei Dienstleistungen und bei Investitionsgütern mit Montageanteil Pauschalpreise zu vereinbaren, um den Aufwand zu deckeln. 🌐 Wenn Sie dies nicht tun und nach tatsächlichem Aufwand abrechnen, lassen sich die Mitarbeiter des Lieferanten in der Regel etwas Zeit – auf Ihre Kosten.
2	Lieferkonditionen	<ul style="list-style-type: none"> 🌐 Der Anteil der Kosten für normale Frachten beträgt ca. 3 %. Wenn es Ihnen gelingt, aus einem Ex-Works-Preis einen CIP-Preis zu vereinbaren, sparen Sie diese 3 %.
3	Zahlungsbedingungen	<ul style="list-style-type: none"> 🌐 Verlängern Sie die Zahlungskonditionen. 🌐 Bestehen Sie bei einer frühen Bezahlung auf 2–3 % Skonto.
4	Zusätzliche Vergütungen	<ul style="list-style-type: none"> 🌐 Verhandeln Sie ab Erreichen einer festgelegten Menge einen Bonus für alle im vereinbarten Zeitraum abgenommenen Mengen. 🌐 Bauen Sie bei Staffelpreisen weitere Zwischenstufen ein. 🌐 Verhandeln Sie zusätzliche Rabatte. 🌐 Erhöhen Sie den WKZ, Rücknahmequoten und sonstige Sonderzahlungen (gilt primär im Handel). 🌐 Prüfen Sie Zusatzrabatte bei längeren Kontrakten.
5	Gewährleistung	<ul style="list-style-type: none"> 🌐 Bestehen Sie bei Investitionsgütern unbedingt auf der Ihnen zustehenden gesetzlichen Gewährleistung von 2 Jahren. 🌐 Eine Verbesserung ist auch eine Verlängerung auf 2,5 oder 3 Jahre.
6	Lagerhaltung	<ul style="list-style-type: none"> 🌐 Übertragen Sie die Lagerhaltung für einen 2- bis 4-Monats-Bedarf auf Ihren Lieferanten. 🌐 Übertragen Sie die Lagerverwaltung auf Ihre Lieferanten. 🌐 Fragen Sie nach einem Konsignationslager.
7	KI-Prozesse	<ul style="list-style-type: none"> 🌐 Prüfen Sie, inwieweit KI die Prozesse vereinfacht hat und so eine Preisreduzierung rechtfertigt.
8	Standardisierung und Lieferantenreduktion	<ul style="list-style-type: none"> 🌐 Bei einer Vielfalt von nahezu ähnlichen C-Teilen oder wenig komplexen Produkten ist eine Standardisierung auf weniger Artikel sinnvoll, um die Komplexität zu reduzieren. 🌐 Versuchen Sie bei einer hohen C-Lieferantenzahl, diese zu reduzieren. 🌐 Erzielen Sie bei beiden o. g. Hebeln mögliche Bündelungseffekte.
9	Einkaufskooperation	<ul style="list-style-type: none"> 🌐 Nutzen Sie den Bündelungseffekt und den Informationsaustausch, den eine externe oder interne Einkaufskooperation bietet.
10	Vereinfachung der Qualität	<ul style="list-style-type: none"> 🌐 Prüfen Sie in Zusammenarbeit mit der Technik, ob eine Vereinfachung der Spezifikation möglich ist.