

ARBEITSHILFE

Praxistaugliche Formulierungshilfen zur Abwehr von Preiserhöhungen in Ihren nächsten Jahresgesprächen

Leider kommt es häufig vor, dass Sie als Einkäufer sich mit der Abwehr von Preiserhöhungen herumplagen müssen. Ich habe Ihnen daher für Ihre unterjährigen Verhandlungen und Jahresgespräche praxistaugliche Formulierungshilfen zusammengestellt, die Sie persönlich, telefonisch oder elektronisch einsetzen können.

NR.	PARAMETER	FORMULIERUNGSHILFEN
1	Harte Ablehnung	„Es gibt in der derzeitigen Marktlage keine Gründe für eine Preiserhöhung. Daher lehnen wir diese eindeutig ab.“ „Wenn Sie auf einer Preiserhöhung bestehen, werden wir den Markt analysieren und unseren Bedarf komplett ausschreiben.“ „Eine Marktanalyse hat ergeben, dass Ihre Konkurrenz aktuell keine vergleichbaren Preissteigerungen vorgenommen hat. Daher sind wir verwundert, warum Sie die Preise erhöhen müssen.“ „Ich bestehe auf mehr Details bei der Begründung Ihrer Preiserhöhung. Ihre knappen Ausführungen kann ich nicht akzeptieren.“ „Ohne nachvollziehbare und exakte Begründungen oder Open-Book-Kalkulation betrachten wir diese Preiserhöhung als gegenstandslos.“
2	Methodische Herangehensweise	„Wir schlagen vor, dass wir die von Ihnen genannten gestiegenen Kostenarten gemeinsam anhand einer Preisstrukturanalyse unter die Lupe nehmen.“ „Welche gemeinsamen Maßnahmen können wir ergreifen, um diese Preiserhöhung zu umgehen?“ „Sie haben die Preise während der Krisenzeiten um 40 % erhöht. Sie kamen uns 2023 mit schlappen 5 % Preissenkung entgegen und jetzt wollen Sie die Preise schon wieder – ohne ersichtliche Gründe – erhöhen. Finden Sie das partnerschaftlich?“ „Wir müssen uns zukünftig mehr über Absicherungsmaßnahmen wie Preisgleitklauseln, Lagerpolitik, Kontrakte und Marktentwicklungen unterhalten.“
3	Rohstoffpreise	„Welche Rohstoffe meinen Sie im Speziellen? Ihre pauschale Aussage ‚Die Rohstoffpreise sind gestiegen‘ ist mir nicht stichhaltig genug.“ „Rohstoffpreise sind oft volatil. Aus diesem Grund sichert sich Ihr Einkauf bestimmt durch Kontrakte dagegen ab.“
4	Packmittelpreise	„Meine Marktrecherche hat ergeben, dass im Markt deutliche Preisnachlässe durchsetzbar sind. Daher akzeptiere ich Ihre Preiserhöhung nicht.“
5	Energiepreise	„Der EEX-Strompreisindex ist auf einem niedrigen Niveau. Erklären Sie mir bitte, warum Sie Ihre Erhöhungen mit dem Strompreis begründen.“ „Die Erdölpreise haben sich seit über einem Jahr auf einem mittleren Level zwischen 60 US-\$ pro Barrel und 70 US-\$ pro Barrel eingependelt.“ „Der Erdgaspreis hat sich seit über einem Jahr auf einem mittleren Level zwischen 30 €/MWh und 40 €/MWh eingependelt.“
6	Löhne	„Die Löhne sind in der Tat gestiegen. Doch durch unsere gemeinsamen KI-Maßnahmen haben wir auch viele personalintensive Prozesse vereinfacht. Die müssen wir natürlich dagegenrechnen.“
7	Inflation	„Ich verstehe nicht, warum Sie Inflation als eine Begründung für eine Preiserhöhung heranziehen. Die erhöhten Preise, die wir seit den Krisen zahlen, beinhalten doch bereits die Inflation.“ „Sie nennen die Inflation als Grund für eine Preiserhöhung. Das ist merkwürdig, da die Inflationsrate seit Juli 2024 von 2,3 % inzwischen auf 2,0 % gesunken ist.“
8	Zoll	„Erklären Sie mir das mit den Zollkosten. Importseitig erhöhen sich die Preise nicht.“
9	Währung	„Sie beziehen – wie Sie selbst sagten – einen Teil Ihrer Produkte aus den USA und China. Da der Dollar im Vergleich zum Euro erheblich an Wert verloren hat, haben Sie einen gewaltigen Währungsvorteil. Daher verstehe ich nicht, warum wir dann noch eine Preiserhöhung bekommen.“
10	Frachtkosten	„Der World-Container-Index ist volatil, doch momentan ist er auf 2.350 US-\$ pro 40-Fuß-Container gesunken.“ „Wir können Ihre Preiserhöhung nicht akzeptieren, da uns von anderen Speditionen bessere Frachtraten vorliegen.“