

ARBEITSHILFE

So fordern Sie erfolgreich eine Preissenkung bzw. wehren eine Preiserhöhung ab – Schritt für Schritt

Die Forderung nach einer Preissenkung und die Abwehr einer Preiserhöhung bedürfen unterschiedlicher Schritte. Diese habe ich in der nachfolgenden Übersicht für Sie zusammengestellt. Diese Gegenüberstellung wäre der klassische Verlauf, so wie es sich häufig in der Praxis abspielt. Natürlich sind die Verhandlungen mit den Verkäufern je nach Einzelfall stets leicht abweichend davon. Doch der Verlauf ist mehr oder weniger identisch.

NR.	SCHRITTE	AKTIVE FORDERUNG EINER PREISENKENGUNG	ABWEHR EINER PREISERHÖHUNG
1	Eröffnung der Verhandlung nach dem Small Talk	Fordern Sie – im Rahmen Ihres Maximalziels – eine sofortige oder rückwirkende deutliche Preissenkung um -4 %.	Der Verkäufer informiert Sie – im Rahmen seines Maximalziels – über eine Preiserhöhung um +4 % ab einem gewissen Datum.
2	Ihre Verstärkung oder erste Reaktion	Teilen Sie mit, dass Sie ihm das jetzt sofort in einer vorbereiteten Präsentation veranschaulichen wollen.	Wehren Sie seine Preiserhöhung um +4 % ganz entschieden mit einem deutlichen Nein ab.
3	Ihre weitere Vorgehensweise	Halten Sie eine ungestörte Rede und begründen Sie Ihre Forderung mithilfe der folgenden Punkte: <ul style="list-style-type: none">  Präsentieren Sie die Preishistorie der vergangenen Jahre mit den ganzen Preiserhöhungen.  Zeigen Sie die rückläufigen Preisentwicklungen bei den Kostenarten.  Beweisen Sie, dass die aktuellen Preisanstiege bei den verschiedenen Kostenarten moderat und zyklisch sind.  Verweisen Sie auf möglicherweise steigende Mengen Ihrerseits.  Zeigen Sie, dass die Mengen ohne Preisreduzierung sinken werden.  Informieren Sie über eventuelle Firmenkäufe, den Beitritt zu einer Einkaufskooperation oder die Einführung eines globalen Materialgruppenmanagements.  Erwähnen Sie neue Absatz- und Beschaffungsmärkte.  Locken Sie mit geplanten Neuentwicklungen und neuen Projekten. 	Fragen Sie gezielt und unnachgiebig nach den folgenden Faktoren: <ul style="list-style-type: none">  Lassen Sie Ihren Verkäufer erst mal erzählen, was er zu sagen hat, und/oder schauen Sie, ob er sich in Widersprüche verstrickt.  Erfragen Sie dann die allgemeinen Gründe der Preiserhöhung.  Prüfen Sie, ob er nur allgemeine Begründungen und Floskeln verwendet: Inflation, allgemeine Lage, die Forderung des CEO, seit 3 Jahren keine Preiserhöhung, Fehlkalulationen, Preisanstiege in verschiedenen Märkten ...  Fragen Sie detailliert nach den von ihm genannten Kosten für Rohstoffe, Packmittel, Energie, Frachten, Löhne.  Verlangen Sie – im Sinne Ihrer Partnerschaft – mehr Transparenz, wenn die Begründungen zu allgemein und zu dürftig sind.  Wenden Sie die Preisstrukturanalyse mittels einer Präsentation an.
4	Erstes Zwischenergebnis	Bietet der Lieferant Ihnen ein erstes Entgegenkommen an?	Reduziert der Verkäufer seine ursprüngliche Forderung?
5	Ihr Entgegenkommen	Sind Sie im Gegenzug auch bereit, dem Verkäufer gegenüber Ihre Forderung etwas zu reduzieren, oder bestehen Sie auf Ihrer Forderung?	Sind Sie im Gegenzug auch bereit, dem Verkäufer etwas entgegenzukommen, oder lehnen Sie seine Preiserhöhung weiter kategorisch ab?
6	Ihre bekannten Taktiken	Bei beiden Szenarien können Sie diese ausgewählten bewährten Taktiken identisch einsetzen: <ul style="list-style-type: none">  starke Körpersprache  Fakten präsentieren  unterbrechen, wenn er taktisch ausweicht und ein anderes Thema anspricht  auf Ihrem Standpunkt beharren  Good-Guy-Bad-Guy-Methode  auf die Konkurrenz verweisen  Auszeiten und Vertagungen  Unverständnis in Bezug auf die Beharrlichkeit des Verkäufers äußern  Eskalation auf die nächste Hierarchieebene  Hinweis auf Abzug von Mengen und Vergabe an die Konkurrenz 	
7	Ergebnis	Führen Sie den Kompromiss am Ende der Verhandlung herbei, wenn Sie keinen Lieferantenwechsel ins Auge ziehen wollen, können oder dürfen.	

Übersicht: Vergleich zwischen der Forderung nach einer Preissenkung und der Abwehr einer Preiserhöhung – eigene Darstellung