ARBEITSHILFE

10 Formulierungshilfen bei der Abwehr von Preiserhöhungen

In dieser Übersicht habe ich Ihnen praxisbewährte und umsetzungsorientierte Formulierungshilfen zusammengestellt, die Sie als Einkäufer bei der wirksamen Abwehr von Preiserhöhungen einsetzen können. (Mehr Hintergründe erfahren Sie auf Seite 3.)

NR.	PARAMETER	NÜTZLICHE FORMULIERUNGEN
1	**Lehnen Sie Preiserhöhungen erst mal kategorisch ab**	„Hiermit lehnen wir Ihr Preiserhöhungsschreiben vom 5. Oktober 2026 ab. Alle weiteren Details können wir in einer persönlichen Verhandlung klären.“
2	**Zögern Sie den Verhandlungstermin hinaus**	„Da wir die gesamte Angelegenheit aufgrund Ihrer erneuten massiven Preiserhöhung gründlich prüfen müssen, benötigen wir noch etwas Zeit. Daher ist ein persönlicher Gesprächstermin vor dem 10. November 2026 leider nicht möglich.“
3	**Prüfen Sie nochmals die Preishistorie**	„Sie haben die Preise während der multiplen Krisen in den Jahren 2020 bis 2022 mehrfach um insgesamt 40 % erhöht und im Jahr 2023 lediglich um 5 % reduziert. Und das, obwohl die Preise weiter rückläufig waren und viele Zuschläge ungerechtfertigt in Ihrer Kalkulation verblieben sind. Jetzt wollen Sie die Preise schon wieder erhöhen. Das können wir nicht mehr verkraften.“
4	**Verlangen Sie mehr Transparenz**	„Sie konnten mir bisher Ihre anvisierten Erhöhungen nur sehr allgemein und ohne jeglichen Tiefgang oder Details begründen. Das ist mir zu wenig. Sicherlich werden Sie verstehen, dass wir als langjähriger und treuer Geschäftspartner etwas mehr Transparenz über die wahren Gründe Ihrer Preiserhöhungen erwarten dürfen.“
5	**Prüfen Sie fundiert die Preisentwicklungen**	„Wir haben uns die Erzeugerpreise / Importpreise / Erzeugerpreise für Dienstleistungen / Pink Sheets der Weltbank im Detail mal angeschaut. Zwar können wir Erhöhungen feststellen – wenn auch sehr volatile –, die Höhe Ihrer Preiserhöhung können wir dennoch nicht nachvollziehen.“
6	**Wenden Sie die Preisstrukturanalyse an**	„Schauen Sie mal. Ich habe hier eine Excel-Tabelle mit der bekannten Preisstrukturanalyse. Sie wollen die Preise um 8 % erhöhen, weil Ihre beiden Rohstoffe A und B um insgesamt 15 % gestiegen sind. Der Anteil beider Rohstoffe an den Gesamtkosten liegt jedoch nur bei ca. 10 %. Wenn ich nun Ihre Erhöhung von diesen 15 % mit dem Anteil von 10 % multipliziere, komme ich lediglich auf 1,5 % als gerechtfertigte Erhöhung. Erklären Sie mir bitte den Unterschied zu den von Ihnen verlangten 8 %.“
7	**Nutzen Sie die Präsentationstechnik**	„Schauen Sie, ich habe in dieser Präsentation Ihre mehrfachen Preiserhöhungen seit Anfang des Jahres zusammengestellt. Das sind seitdem insgesamt über 7 %. Das ist deutlich zu viel.“
8	**Planen Sie genug Zeit ein**	„Ich sehe, dass wir heute nicht weiterkommen, und schlage daher einen Folgetermin in ca. 2–3 Wochen vor.“
9	**Reduzieren Sie die Erhöhung**	„Wir können Ihrer Erhöhung nur in Teilschritten, zu geringeren Prozentsätzen und erst ab 2027 zustimmen.“
10	**Reagieren Sie auf rückläufige Preisentwicklungen**	„Wenn wir jetzt einer Erhöhung zustimmen, müssen wir schon heute auch die reduzierten Preise vereinbaren, die gelten, sobald die Preise wieder sinken.“

Übersicht: 10 Formulierungshilfen bei der Abwehr von Preiserhöhungen (eigene Darstellung)

© by ZOLEX – eine Marke des VNR Verlag für die Deutsche Wirtschaft AG