

Denken Sie immer daran: Die Preisverhandlung ist ein Spiel. Der Einkäufer hat das längst verstanden. Und spielt professionell. Der Vollblut-Einkaufsprofi konstruiert, übt und trainiert im Vorfeld der Verhandlung seine Startrampe. Je weniger der Einkäufer wirklich in der Hand hat, umso mehr Aufwand wird er betreiben, um sich mittels einer Startrampe in die beste Ausgangsposition zu lügen – 'tschuldigung – zu bluffen ☺

Hier stelle ich für Sie einige Beispiele für klassische Startrampen dar – so, wie Sie sie in der Praxis hören können:

Beispiel 1 – Startrampe mit Fokus Wettbewerb

„Auf Basis unserer Ausschreibung und der daraus resultierenden Angebote haben es drei von sieben Anbietern in die letzte Runde geschafft. Sie sind einer davon. Die verbliebenen Lösungen entsprechen alle gleichermaßen unseren Anforderungen. Das heißt, die technische Seite, qualitative Fragen und auch Leistungsunterschiede sind soweit geklärt und abgehakt. Dort, wo wir für uns relevante Leistungsunterschiede gesehen haben, haben wir diese natürlich im Preisvergleich berücksichtigt. Damit ist eine faire Vergleichbarkeit sichergestellt. In der nun laufenden Phase hängt die Entscheidung deshalb nur noch am Preis. Der günstigste Anbieter erhält den Auftrag. Für die einzelnen Anbieter ist es daher jetzt entscheidend, welches finale Angebot sie uns abgeben. Mit Ihrem bisherigen Angebotspreis sind Sie jedoch so weit entfernt von Ihren beiden Mitbewerbern, dass dafür eine deutliche Preisreduktion nötig ist. Wenn Sie also wirklich an diesem Projekt interessiert sind, muss ich Sie fragen: Wie weit sind Sie in der Lage, in Ihrem Angebotspreis runterzugehen. Was ist Ihr bestmöglicher Preis?“

Beispiel 2 – Startrampe mit Fokus Lockstoff & Konsequenz

„Als wir Ihr Angebot gesehen habe, waren wir enttäuscht. Als Bestandslieferant kennen Sie unsere Prozesse – und hätten in der Lage sein müssen, uns einen deutlich besseren Preis anzubieten als Ihre Wettbewerber. Nun sind Sie deutlich zu teuer. Bitte machen Sie sich klar: Mit diesem Projekt entscheidet sich auch, wer die weiteren Projekte für die

nächsten 3 Jahre bekommt. Dazu müssten Sie aber zumindest den Preis Ihres Wettbewerbs erreichen. Wir reden hier und heute also nicht nur über dieses eine Projekt, sondern über ein Vielfaches – an möglichem Geschäft und Umsatz für Sie. Bedenken Sie daher: Entweder ein großes Potenzial und sicherer Umsatz mit uns über die nächsten 3 Jahre – oder falls Sie uns nicht deutlich entgegen kommen – der Verlust jeglichen Umsatzes mit uns für die nächsten 3 Jahre. Vor diesem Hintergrund: Was ist Ihr neuer Preis?“

Beispiel 3 – Startrampe mit Beziehungsebene und dritter Instanz

„Herr Anbieter, ich bin froh, dass Sie gekommen sind und wir heute persönlich sprechen können. Ich – besser gesagt wir – haben nämlich seit letzter Woche ein gemeinsames Problem: Auf der einen Seite möchte ich nicht auf Sie als Lieferant verzichten, ganz im Gegenteil: Ich schätze Ihre Zuverlässigkeit und auch Sie persönlich sehr. Letzte Woche haben wir aber neue, hohe Einsparvorgaben für alle Bestandslieferanten – also auch Sie – bekommen. Fakt ist: Jeder Bestandslieferant, der die nötige Preisreduktion nicht mitgeht, muss durch einen neuen ersetzt werden. In Ihrer Warengruppe bedeutet das 20% Preisreduktion auf alle Preise. Ich will Sie als Lieferanten nicht verlieren, bitte helfen Sie mir deshalb. Mir sind sonst die Hände gebunden und ich müsste Sie ausphasen – aber das wollen wir ja beide nicht...! Sie haben das jetzt in der Hand! Deshalb: Stimmen Sie zu!“

...und wenn Sie sich jetzt fragen „Wie geh’ ich damit um?“, dann ist die Antwort ganz einfach:

Don’t eat yellow snow – lassen sie die Startrampe einfach liegen! Das heißt konkret:

- Springen Sie nicht darauf an, fallen Sie nicht darauf herein!
- Atmen Sie einmal tief durch.
- Denken Sie einen inneren Metakommentar („Wow, krasse Startrampe, die hätt’ mich früher wohl noch umgehauen.“)
- Atmen Sie nochmal durch, schauen freundlich und sagen:
- „Ich verstehe, der Preis ist Ihnen wichtig. Welche weiteren Punkte möchten Sie heute noch klären?“. Und entweder im Anschluss an seine Erwiderung oder als direkte Reaktion auf die Startrampe
- Sagen Sie Ihr herzliches „Nein“ und holen Sie sich die Gesprächsführung zurück – genau wie im Buch und vor allem auch im Download „Praxis-Beispiele kompletter Verhandlungsverlauf“ Wort für Wort dargestellt.

Reagieren Sie immer wie beschrieben – und Sie werden auch in den härtesten Szenarien besser abschneiden!