

Mittwoch 16. April 2014



P.T. MAGAZIN

für Wirtschaft und Gesellschaft

Wirtschaft

Mittelstandspreis

Specials

Gesellschaft

Regionen

Service

Shop

Impressum

Kontakt

Sitemap

Startseite > Wirtschaft > Finanzen > Der Underdog-Effekt im Einkauf

Kategorie: Finanzen

0 Kommentare

Hier zum Newsletter P.T. Magazin anmelden

Dir gefällt das P.T.-Magazin?

Twittern < 0

Gefällt mir < 0

AUTOR



HAIDAR, LEILA



„Gehen Sie niemals unvorbereitet in eine Verhandlung!“ Wer diesen Rat von Verhandlungstrainer Frieder Gamm befolgt, kann auch als vermeintlicher Underdog gute Konditionen rausschlagen.

Bild: Frieder Gamm

Dienstag, April 15, 2014 - 15:24

Der Underdog-Effekt im Einkauf

Eine strategisch vorbereitete Einkaufsverhandlung bringt dem Unterschätzten den Sieg

Mittelständler kämpfen im Einkauf mit geringen Stückzahlen und bekommen selten die besten Konditionen. Ein kleiner Matratzenhersteller aus Bad Boll (Baden-Württemberg) schafft es, als scheinbar Unterlegener seine Einkaufsverhandlungen zu gewinnen und ordentliche Konditionen zu verhandeln. Und das ohne den Partner über den Tisch zu ziehen: Mit akribischer Vorbereitung und partnerschaftlichem Verhalten.

„Gehen Sie niemals unvorbereitet in eine Verhandlung“, sagt Verhandlungstrainer **Frieder Gamm**, der seine Erfahrung aus seiner langjährigen Tätigkeit im Einkauf der Porsche AG bezieht. Auch wer auf den ersten Blick scheinbar schlechtere Karten hat, kann so mit guter Vorarbeit seine Ziele verwirklichen. Die Vorbereitung einer Verhandlung sei deshalb genauso wichtig für den Erfolg wie die Verhandlung selbst.

Dem folgt Einkäufer **Steffen Wrona** von der schwäbischen Bettenmanufaktur Traum-Fabrik. Er beschäftigt sich täglich mit den steigenden Preisen für die Rohstoffe von Matratzen und Decken. Rund 6.000 handgefertigte Matratzen stellt sein Arbeitgeber in Bad Boll jährlich her. Leider kann die Manufaktur nicht mit enormen Stückzahlen bei seinen Lieferanten für Flies, Schaum, Naturlatex oder Federkerne um Preise verhandeln.

Als immer wieder unterschätzter Abnehmer muss Einkäufer Steffen Wrona seine Position durch gute Marktkenntnisse stärken: „Informationen zu sammeln und einen Überblick über den heimischen Markt und die Preise zu haben, ist für eine Verhandlung das Wichtigste“, betont der 35-Jährige. Denn der Schwabe bezieht seine Waren nicht per Container aus China, sondern vom regionalen Händler und Hersteller. Damit sichert die Bettenmanufaktur die Auslastung ihrer Partner durch sehr regelmäßige Bestellungen, monatlich oder gar jede Woche. Weil sich Wrona in seinem Markt gut auskennt und mit seinen Zulieferern ein partnerschaftliches Verhältnis anstrebt, bekommt er auch als Underdog faire Preise.

„Der Zweck einer Verhandlung liegt nicht darin, den anderen niederzukämpfen, um selbst als glorreicher Sieger dazustehen“, erklärt Deutschlands Verhandlungstrainer Nummer eins. Er rät deshalb zur Win-win-Strategie. Bei



NOMINIERT! UND NUN?



Deutsche Post

Sponsoren „Großer Preis des Mittelstandes“



der Bettenfabrik äußert sich das in zuverlässigen Geschäftsbeziehungen. Die Manufaktur versucht, so lange wie möglich bei ihren Lieferanten zu bleiben. „Die Qualität der Naturhaar- oder Faser-Fliese, Daunen und auch der Durchlaufartikel wie Bettwäsche ist für uns entscheidend. Sobald es hier Mängel gibt, wechseln wir nicht sofort, sondern helfen unseren Lieferanten aktiv beim Verbessern der Produkte“, betont der gelernte Holzmechaniker Wrona.

Mit dieser Sicherheit gewähren über die Hälfte seiner Geschäftspartner Jahreskontrakte, denn sie können getrost vorproduzieren und schnell liefern. Der wertschätzende Umgang geht sogar so weit, dass Lieferanten gestiegene Preise bei fallenden Rohstoffkosten wieder nach unten korrigieren, wenn der Matratzenhersteller ordert.

Schlagworte:

[Einkauf](#) [Verhandlung](#) [Preise](#) [Konditionen](#) [Zulieferer h](#)

0

KOMMENTARE

KOMMENTAR SCHREIBEN

ÄHNLICHE INHALTE

Kategorie: Rezensionen



Montag, November 14, 2011 - 09:46

AKTENZEICHEN EINKAUF

Compliance und Haftungsrisiken betreffen nach der Meinung der deutschen Unternehmen vor allem die Abteilung für Einkauf und Beschaffung – noch vor dem Vertrieb und der Finanzabteilung. [mehr...](#)

Kategorie: Rezensionen



Freitag, August 26, 2011 - 12:37

„MILLIARDENGRAB EINKAUF“

(Kerkhoff) Der Wirtschaftsbuch-Klassiker „Milliardengrab Einkauf“ von Gerd Kerkhoff ist ab sofort auch als Taschenbuch in der aktualisierten und erweiterten 2. Auflage erhältlich. [mehr...](#)

Dienstag, Januar 14, 2014 - 10:23

ARBEITEN IM FAMILIENUNTERNEHME...

Arbeitnehmer schätzen den Job im eigenen

Montag, März 3, 2014 - 14:49

ENGAGIERT UND EHRENAMTLICH

Der „Große Preis des Mittelstandes“ feie

Donnerstag, März 13, 2014 - 10:41

GUT ABGELIEFERT

Die Schreiner Group zeichnet 3M Deutschl

Freitag, August 26, 2011 - 11:58

„MILLIARDENGRAB EINKAUF“

Taschenbuch von Gerd Kerkhoff erschienen

Dienstag, November 29, 2011 - 14:30

MITTELSTANDS-STUDIE

Einkäufer zu wenig qualifiziert - Einkau

Montag, März 3, 2014 - 08:00

BÄR UND ADLER FÜR DEN MITTELST...

Die Servicestellen und Juroren in Berlin

Mittwoch, Februar 25, 2009 - 16:15

TROTZ KRISE REKORBETEILIGUNG ...

Gewinner der ersten Stufe gekürt - Ergeb

Freitag, Dezember 21, 2007 - 16:45

PRIVATE INTERNETNUTZUNG IN DER...

Jeder vierte Arbeitnehmer mit Internetzu



0:00 /



FACEBOOK



P.T. Magazin

Gefällt mir

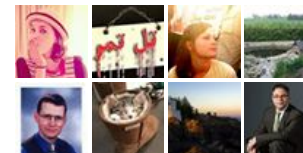


P.T. Magazin hat Oskar-Patzelt-Stiftungs Foto geteilt.



Das Beste am Schluss: Der Gesprächs-Abend!

197 Personen gefällt P.T. Magazin.



Soziales Plug-in von Facebook

Tweets Folgen

 **P.T. Magazin** 3h
@PT_Magazin
P.T. Magazin + Mittelstand wurde gerade veröffentlicht! paper.li/OPSNetzwerk/13...

 **P.T. Magazin** 22h
@PT_Magazin
OPS Netzwerk wurde gerade veröffentlicht! paper.li/opsnetzwerk/13... Vielen Dank an [@publish_itk](#)

 **BFM** 15 Apr
@BFM_Factoring
Plus 29% Nutzer bei KMU: Wachstumsmarkt
[#Factoring](#)
bundesverband-factoring.de/presse/pressem...
[#Mittelstand](#)
Retweetet von P.T. Magazin
Öffnen

 **P.T. Magazin** 14 Apr
@PT_Magazin
OPS Netzwerk wurde gerade veröffentlicht! paper.li/opsnetzwerk/13... Vielen Dank an [@EvaHoegl](#) [@immofux](#)
Öffnen

 **P.T. Magazin** 14 Apr
@PT_Magazin
OPS Netzwerk wurde gerade veröffentlicht! paper.li/opsnetzwerk/13... Vielen Dank an [@EvaHoegl](#) [@immofux](#)
Öffnen

Tweet an