

Rhein-Main

Erfolgreiches Verhandeln mit Monopolisten oder: Was Verona Alice voraus hatte

Welche Strategien und Taktiken kann der Einkäufer anwenden, um mit Monopolisten und schwierigen Geschäftspartnern erfolgreich zu verhandeln? Um diese Fragestellung ging es in einer Veranstaltung der Rhein-Main-Region im Hause von Gastgeber American Express in Frankfurt. Gut 100 Teilnehmer wurden mit zwei bekannten TV-Ladys konfrontiert.

Referent Frieder Gamm wählte nämlich einen außergewöhnlichen, aber höchst spannenden Ansatz aus der Welt der Fernsehtalkshows. Er demonstrierte eindrucksvoll am Beispiel eines aufgezeichneten Streitgesprächs zwischen Alice Schwarzer und Verona Feldbusch aus einer Johannes B. Kerner-Sendung, wie ein vermeintlich Unterlegener zum Gewinner wird. Verona Feldbusch hatte sich seinerzeit optimal vorbereitet und alle ihr zur Verfügung stehenden Mittel eingesetzt. Mit Erfolg! Den eher sachlichen Argumenten von Alice Schwarzer trat Feldbusch durch freches Auftreten, Aggressivität und Respektlosigkeit entgegen. Frieder Gamm zeigte dazu in verblüffender Art und Weise Analogien zu Verhandlungen mit Monopolisten auf. In der Gesprächsvorbereitung sind beispielsweise die Einschätzung der Wertigkeit, der Grund des Monopols, mögliche Alternativen oder Unterstützung durch das Management und andere Lieferanten abzuklären, erklärte Gamm.



Macht auch sprachlich zuweilen eine gute Figur: Verona Feldbusch im TV-Duell mit Alice Schwarzer bei Johannes B. Kerner (ZDF)

In Bezug auf die Verhandlungen empfahl der Referent folgende Maßnahmen:

- Alternativen suchen (Lieferanten/Produkte)
- Langfristige Verträge
- Eigene Attraktivität vermitteln
- Verkäufer motivieren
- Back-door-Informationen sammeln (z.B. gute Kontakte zu den technischen Abteilungen des Lieferanten pflegen).

„Über die Art der Verhandlung und wie Verona Feldbusch ihre Mittel eingesetzt hat, existieren verschiedene Meinungen“, so Gamm. Es sei aber unbestritten,

dass die zielstrebige Vorbereitung und konsequente Umsetzung der Strategie und Taktik an diesem Fernsehabend Basis für den Erfolg von „Verona gegen Alice“ waren.

Unter Berücksichtigung der jeweiligen Gegebenheiten sollten Einkäufer versuchen, die aufgezeigte Vorgehensweise auf Monopolisten oder schwierige Geschäftspartner zu übertragen. Frieder Gamm's Fazit: „Jede Verhandlung hat andere Voraussetzungen; aber jede Verhandlung hat Schlüsselpunkte, die über Erfolg oder Misserfolg entscheiden.“

Peter Leitsch



Peter Leitsch (rmr-Vorstand/Organisator), Frieder Gamm (Referent), Margit Tschuschke (Amex), Manfred Schnieders (rmr-Vorstand/Amex)

Weiterbildungslehrgänge

Fachkaufmann/-frau Einkauf/Logistik

Die BME Akademie GmbH bietet Weiterbildungslehrgänge an, die zum neuen IHK-Abschluss: Fachkaufmann/-frau Einkauf/Logistik – Spezialisierung Einkauf oder Spezialisierung Logistik – führen. Der neue Rahmenstoffplan bietet die Grundlage für zukünftige Fach- und Führungskräfte in Einkauf und Logistik und entspricht den aktuellen Bedürfnissen des Arbeitsmarktes. Die Vollzeit-Lehrgänge zur Vorbereitung auf die IHK-Prüfung (Lehrgangsdauer 6 x 1 Woche auf ein halbes Jahr verteilt) beginnen in

Saarbrücken	22.11.2004	Leipzig	21.2.2005
Essen	17.1.2005	Heilbronn	7.3.2005

In Vorbereitung sind die Lehrgangsorte Berlin und Chemnitz.

Ausführliche Informationen durch die BME Akademie GmbH: Kai-Uwe Köhler, Tel. 0 69/3 08 38-2 03
Alexander Sehr, Tel. 0 69/3 08 38-2 06, Fax 0 69/3 08 38-2 99.

BME

GLOBAL SOURCING PORTAL www.supply-markets.com

BME/Bogeschewsky (Hrsg.)

EINKAUFEN UND INVESTIEREN IN

CHINA

BME-Leitfaden Internationale Beschaffung, Band 2

China-Infos

In der Reihe „Internationale Beschaffung“ ist nach dem Leitfaden Südafrika nun „Einkauf und Investieren in China“ erschienen. Herausgeber sind der BME und BME-Vorstandsmitglied Prof. Dr. Ronald Bogeschewsky. Preis: 68 Euro; für Mitglieder der Verbände BME, BMÖ und SVME: 49 Euro (jew. zzgl. MwSt. und Versand) Bezug: www.supply-markets.com



Bundesverband Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik (Hrsg.)

Best Practice in Einkauf und Logistik

50



BME

BUNDESVERBAND MATERIALWIRTSCHAFT, EINKAUF UND LOGISTIK e.V.

Zum 50-jährigen Jubiläum erschienen: „Best Practice in Einkauf und Logistik“ (Gabler Verlag, ISBN 3-409-12554-X). 27 namhafte Autoren aus Wirtschaft und Forschung sagen, wie sich das operative Geschäft schnell und dauerhaft profitabel machen lässt. Preis: 39,90 Euro (BME-Mitglieder 31,90 Euro); Bezug per E-Mail: info@bme.de