

... und greift sich zum positiven aus-  
wirkungen auf Leistungsfähig-  
keit und Kosten.

Computerlinks, Crystal De-  
sign, Datef, Delta Dator, In-

ernehmervverband.bz.it; Tel.  
0471/220444).

Schränkungen für die Nutzer  
sind nur einige der wichtigsten  
Schwerpunkte. ■

FACHTAGUNG DER EINKÄUFER: GEZIELT VORBEREITEN UND AUF EMOTIONALER EBENE EINHAKEN

# Erfolg bei Monopolisten

Patentrezepte dafür, wie Einkaufsgespräche mit Monopolisten erfolgreich geführt werden können, gibt es nicht. Wer sich allerdings gut auf das Gespräch vorbereitet sowie flexibel und kreativ auf mögliche Situationen einstellt, der kann durchwegs Erfolge erzielen. Dies wurde deutlich aus den Ausführungen von Frieder Gamm, dem Hauptreferenten bei der diesjährigen Einkäufer-Fachtagung des Unternehmerverbandes.

Über 50 Einkäufer aus Mitgliedsunternehmen folgten am 29. April im Konferenzzentrum des BIC Südtirol den Ausführungen von Frieder Gamm, der jahrelang im Einkauf der Porsche AG in Stuttgart tätig war und derzeit als Trainer und Berater für zahlreiche weltweit tätige Unternehmen arbeitet.

Vorbereitung, Einsatz und Strategie: Wenn es ein Rezept gibt, um erfolgreich mit Monopolisten zu verhandeln, dann wohl nur die Anwendung dieser drei Elemente, so Gamm. Monopolisten wüssten ganz genau, dass die Einkäufer auf die jeweiligen Produkte angewiesen sind. Daher dürfe das Gespräch nicht in erster Linie auf Sachargumente, oder -inhalte aufgebaut werden. Vielmehr müsse auf andere Dinge geachtet werden, die sehr wohl den Ausgang der Gespräche beeinflussen können, wie z.B. die



Die Mitglieder des Ausschusses der Arbeitsgruppe der Einkäufer; rechts Gruppensprecher Peter Ennemoser, z.v.r. Frieder Gamm

Auswahl des Ortes, wo das Gespräch stattfindet, die zusätzlichen Elemente, die eine Entscheidung beeinflussen können, die Mittel, die zum Einsatz kommen, und nicht zuletzt natürlich die Strategie.

Es komme also wesentlich darauf an, auf die Person (den Monopolisten) einzugehen und alle ihre Botschaften gezielt zu nutzen, die diese im Bereich der Kommunikation verbal bzw. durch Gesten oder ganz allgemein durch die so genannte

Körpersprache aussendet. Als Beispiel dafür, welche Methoden erfolgreich eingesetzt werden können, um Einkaufsverhandlungen mit schwierigen Kunden, wie beispielsweise Monopolisten, führen zu können, spielte Gamm die Aufzeichnung einer Fernsehdiskussion zwischen der Frauenrechtlerin Alice Schwarzer und der TV-Moderatorin Verona Feldbusch vor. Die Analyse, die Gamm gemeinsam mit den Tagungsteilnehmern vornahm, ergab

deutlich, dass der Gesprächsausgang bzw. die Gunst des Publikums nicht in erster Linie durch Sachthemen beeinflusst war, sondern sehr stark von der Art der Gesprächsführung und der entsprechenden Vorbereitung.

Ein Grußwort des Vizepräsidenten der Südtiroler Sparkasse, Enrico Valentinelli, sowie eine Einführung durch den gewählten Sprecher der Einkäufer-Gruppe Peter Ennemoser (Iprona AG, Lana) rundete das Programm der Veranstaltung ab, die von Verbandsdirektor Udo Perkmann moderiert wurde.

Die Arbeitsgruppe der Einkaufsverantwortlichen der Mitgliedsunternehmen besteht seit 1998 im Unternehmerverband. Die Mitglieder pflegen den Erfahrungsaustausch untereinander und wickeln jährlich ein spezifisches Tätigkeitsprogramm ab. ■

di  
at  
st  
bi  
di  
di  
M  
de  
K  
kl  
r  
m  
lic  
di  
w  
M  
G  
de  
lie  
be  
M  
Pe  
M  
fo  
In

KOPIE DES ARTIKELS AUS DER

SÜDTIROLER WIRTSCHAFTSZEITUNG

VOM 06. MAI 2005

MIT FREUNDLICHEN GRÜßEN

Peter Ennemoser

Südtiroler Wirtschaftszeitung Vortrag Bozen 29.4.05