

Der Best-Practice-Ratgeber für die wirtschaftliche Verhandlungsführung

Ein praxisorientierter Einkäufer-Leitfaden
zur Steigerung der Verhandlungssouveränität



Christian Flick / Mathias Weber


Diplomica Verlag

Flick, Christian, Weber, Mathias: Der Best-Practice-Ratgeber für die wirtschaftliche Verhandlungsführung. Ein praxisorientierter Einkäufer-Leitfaden zur Steigerung der Verhandlungssouveränität, Hamburg, Diplomica Verlag GmbH 2016

Buch-ISBN: 978-3-95934-971-0

PDF-eBook-ISBN: 978-3-95934-471-5

Druck/Herstellung: Diplomica® Verlag GmbH, Hamburg, 2016

Covermotiv: © kantver – Fotolia.com

Abbildungen (S. 15, 37, 55, 65): © BillionPhotos.com – Fotolia.com

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek:

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.d-nb.de> abrufbar.

Das Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung außerhalb der Grenzen des Urheberrechtsgesetzes ist ohne Zustimmung des Verlages unzulässig und strafbar. Dies gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Bearbeitung in elektronischen Systemen.

Die Wiedergabe von Gebrauchsnamen, Handelsnamen, Warenbezeichnungen usw. in diesem Werk berechtigt auch ohne besondere Kennzeichnung nicht zu der Annahme, dass solche Namen im Sinne der Warenzeichen- und Markenschutz-Gesetzgebung als frei zu betrachten wären und daher von jedermann benutzt werden dürften.

Die Informationen in diesem Werk wurden mit Sorgfalt erarbeitet. Dennoch können Fehler nicht vollständig ausgeschlossen werden und die Diplomica Verlag GmbH, die Autoren oder Übersetzer übernehmen keine juristische Verantwortung oder irgendeine Haftung für evtl. verbliebene fehlerhafte Angaben und deren Folgen.

Alle Rechte vorbehalten

© Diplomica Verlag GmbH

Hermannstal 119k, 22119 Hamburg

<http://www.diplomica-verlag.de>, Hamburg 2016

Printed in Germany

VORWORT

Liebe Leser,

vielen Dank für den Erwerb dieses Best Practice (=erfolgreich erprobte Methoden) Ratgebers zum Thema Verhandlungsführung.

Um als Einstieg einem Zitat von Henry Kissinger zu folgen:

„Damit es Fortschritte bei Verhandlungen gibt, ist ein Umfeld erforderlich, in dem ein gewisses Gleichgewicht der Kräfte herrscht.“

Doch wie erzeugt man aus heutiger Sicht in einer schnelllebigen und rasanten Zeit ein solches Gleichgewicht zwischen einem Käufer und einem Verkäufer?

Pauschal beantworten lässt sich diese Frage nicht, ich als Autor dieses Buches werde sie allerdings in diesem komprimierten Ratgeber mit größter Mühe im Detail untersuchen.

Betrachtet man die eigene berufliche Entwicklung, so war diese bei mir stets von einer Mischung aus Praxiserfahrungen und berufsbegleitender Theorie geprägt. Obwohl ich derzeit die 40 Jahre im Lebensalter „noch“ nicht erreicht habe, kann ich in diesem Jahr (2016) auf 20 Jahre Industrieinkaufserfahrung (operativer Einkauf, strategischer Einkauf, technischer Einkauf, projektorientierter Einkauf, Einkaufsberatung) zurückblicken.

Meine zahlreichen Weiterbildungen absolvierte ich berufsbegleitend bis zum Masterabschluss. Ob dies nun anteilig außergewöhnlich ist, möchte ich gar nicht in diesem Moment bewerten, sondern es erschien mir seinerzeit als bestmöglichen Lernweg, die Mischung aus Praxis und Theorie erfassen zu können.

Genau dieser Gedanke ist auch mein Ansporn gewesen, dieses Werk zusammen mit dem versierten Co-Autor Herrn Mathias Weber zu verfassen. Und zwar der Gedanke, ein Fachbuch zu schreiben, welches den wichtigen Schlüssel „Verhandlungsführung“ näher durchleuchtet und vielschichtig erklärt. Dies jedoch in unserem Fall nicht in einem

monströsen Werk aus theoretischen Ansätzen, sondern in einer komprimierten Form, die praxisnah, leicht und interessant zu lesen ist.

Auch wenn es in Buchhandlungen und Online-Portalen zahlreiche Bücher zum Thema „Einkauf und Verhandlungen“ gibt, waren mir diese immer in gewissen Betrachtungsfacetten zu komplex, um diese langfristig zu verinnerlichen und auch in der nötigen Tiefe im beruflichen Alltag immer wieder zu verwenden.

Haben Sie Lust, neue oder auch zusätzliche Stellschrauben für die versierte Verhandlungsführung zu erlernen?

Ja! Wunderbar.

Nein, ... ich werde Sie überzeugen!

Ich wünsche Ihnen viel Freude mit diesem Alltagshelfer für Verhandlungsführungen.

Christian Flick

INHALTSVERZEICHNIS

VORWORT	V
ABKÜRZUNGSVERZEICHNIS.....	IX
AUTORENPROFILE	XI
BLOGHINWEIS	XIII
1. KAPITEL VORBEREITUNG	16
1.1 Begriffserklärung des Wortes „Verhandeln“	17
1.2 Wichtige Facetten von Vorbereitungen und Zielsetzungen	20
1.3 Unseren Gesprächspartner bewerten und einschätzen können.....	26
1.4 Verhandlungsstrategien: Wann kommt welche Art zum gezielten Einsatz?.....	29
1.5 Verhandlungsorte, Sitzordnungen, allgemeine Tagesordnung, Raumatmosphäre.....	32
2. KAPITEL STRATEGISCHE VERHANDLUNGSFÜHRUNG	38
2.1 Gezieltes Kommunizieren als strategische Grundlage im Dialog	39
2.2 Gezieltes Argumentieren als ergänzende Grundlage im Dialog	43
2.3 Kritische Verhandlungstechniken und Verzicht auf schmutzige Tricks	46
2.4 Durchführung von Verhandlungen mit der richtigen Strategie	48
2.5 Monopolisten im Verhandlungsdialog	52
2.6 Nachbearbeitung von absolvierten Verhandlungen.....	54
3. KAPITEL AUTORITÄTEN UND MEHRWEHRTSCHAFFUNGEN	56
3.1 Begriffserklärung Autorität und Praxisanmerkungen.....	57
3.2 Wirtschaftlich wichtige Formen der Autorität.....	59
3.3 Allgemeine Volumenbündelungen, Netzwerkvorteile und Einkaufspoolnutzung	61
3.4 Betrachtung einer partnerschaftlichen Verhandlung aus Verkaufssicht.....	63

4. KAPITEL THEMENRELEVANTE INTERVIEWS	66
4.1 Interview mit „onepower – Der Einkaufspool“	66
4.2 Interview mit „VEA - Bundesverband der Energie-Abnehmer e. V.“	73
4.3 Interview mit „youneo initiative“	78
4.4 Interview mit „Effizienz-Agentur NRW (EFA)“	82
SCHLUSSWORT UND FAZIT	87

Hinweis

Aus Gründen der besseren Lesbarkeit wird auf die gleichzeitige Verwendung männlicher und weiblicher Sprachformen verzichtet. Sämtliche Personenbezeichnungen gelten gleichwohl für beide Geschlechter.

ABKÜRZUNGSVERZEICHNIS

bzw.	beziehungsweise
ca.	circa
ebf.	ebenfalls
etc.	et cetera
ggf.	gegebenenfalls
i.d.R.	in der Regel
KVP	Kontinuierliche Verbesserungsprozesse
lt.	laut
o.g.	oben genannt(en/em)
sog.	sogenannte/r/s
u.a.	unter anderem
usw.	und so weiter
z.B.	zum Beispiel
z.T.	zum Teil

AUTORENPROFILE

Christian Flick



Christian Flick wurde 1979 in Melle (Niedersachsen) geboren. Neben nun 20-jähriger Berufserfahrung im Industrieeinkauf bei renommierten Unternehmen und einer dualen langjährigen selbständigen Tätigkeit im E-Commerce erwarb er im Jahr 2014 im Rahmen eines berufsbegleitenden Studiums den akademischen Grad des Master of Business Administration (MBA). Von der Motivation angetrieben, die betriebswirtschaftlichen Potenziale für diverse Unternehmen intensiv zu durchleuchten, entstand dieses praxisnahe Buch.

XING-Kontakt:	www.christianflick.de
Amazon-Autorenprofil:	www.christian-flick.de
Blog:	www.betrieblichesvorschlagswesen.de
Blog:	www.einkaufwissen.de
eBooks:	www.buchportfolio.de