



Der seltsame Fall des Gianluigi Ferrari

Sehr geehrter Erfolgsverhandler,

derzeit müssen auch die größten Kritiker einräumen, dass Amazon zu einem echten Rulebreaker geworden ist. Allerdings nicht nur in einer Branche, sondern gleichzeitig an mehreren Fronten. Es scheint, Amazon verschont nichts und niemand.

Nachdem nun klar ist, dass Amazon Fresh den LEH verändert, will Amazon nun auch Bankkonten anbieten, spezialisiert sich (zunächst) auf Friseur und will mit Boeing (dem Flugzeughersteller) bald auch den Luftraum kontrollieren.

Glas halb voll oder halb leer

Höchste Zeit also, Amazon als echten Konkurrenten der eigenen Branche wahr- und ernst zu nehmen. Besser noch, von Amazon lernen und selbst profitieren. Erste Beispiele gibt es. Bringmeister wird von der Nachfrage überrascht und Henkel macht inzwischen 10 Prozent seines Umsatzes online – immerhin mehr als 2 Mrd. Euro. Jetzt kommt es auf die Betrachtung und damit letztlich auf Sie an, ob Sie vor die 10 Prozent das optimistische „schon“ oder das eher pessimistische „nur“ setzen.

Klarer Eskalationsplan

Gianluigi Ferrari zeigt derweil, wieviel er mit 20 Prozent bewegen kann. So hoch soll laut der derzeitigen Eskalationsstufe der Umsatzanteil sein, auf den Nestlé derzeit durch die Auslistung von 163 Artikeln verzichten muss. Immerhin genug, dass eine Delegation der Nestlé-Führung sich auf den Weg zu Herrn Ferrari macht. Mit im Gepäck ist die Ankündigung, dass die nächste Stufe der Sanktionen 30 Prozent des Umsatzes betrifft.

Abwehrstrategie: Fehlanzeige

Ob aus der Ankündigung der weiteren Eskalation dann schon bald Gewissheit wird, bleibt abzuwarten. Interessant ist an der Stelle jedoch, dass es bereits bei Gründung der Agecore ein klar festgelegtes Eskalationsverfahren mit Stufen und Prozentsätzen gab, auf das sich die Partner verständigt haben. Jetzt wird dieses Prozedere ähnlich einer Raumfahrtmission „abgefahren“ und nicht nur die Nestlé sondern alle Lieferanten in ein neues System gedrängt. Klare Abwehrstrategie: Bisher Fehlanzeige! Im Gegensatz zum Handel ist bei den meisten Lieferanten derzeit noch kein klarer Plan zu erkennen. Entweder wird der nicht kommuniziert oder er ist schlicht und ergreifend nicht vorhanden.

Dreisatz der Erfolgsverhandler

Eskalationen, Sanktionen und Auslistungen ist ja nun keine neue Erfindung des Handels, deshalb braucht ja auch niemand mehr überrascht sein, wenn ihm solche Maßnahmen angedroht werden. Und vor der Exekution kommt es immer zur Drohung. Wer dann anfängt zu überlegen, ist zu spät dran. Der Handel hat sein System etabliert, spätestens jetzt sollten Sie Ihr System aus Abwehrstrategien und –taktiken installieren. Drei wirkungsvolle Strategien zur Abwehr von solchen Strafsanktionen wollen wir Ihnen an der Stelle gleich mal verraten

1. Guerilla-Strategie: Späher aussenden. Feindliche Linien unterlaufen. Vorhandene Ressourcen sparsam einsetzen. Im Untergrund bleiben.

2. Trumpf-Strategie: Übertreiben. Drohen. Vorhandene Allianzen zerstören. Polarisieren. Verunsicherung, Ungleichheit und neue Partner schaffen.
3. Zen-Strategie: Gezielte Impulse auf Vitalpunkte des Gegners. Eingriffe mit kleiner bis mittlerer Stärke für sofortige oder zeitverzögerte Wirkung.

Innerhalb jeder Strategie können dann natürlich wieder (fast) alle bewährten Verhandlungstaktiken angewandt werden. Es geht in erster Linie also darum, sich eine Strategie für den Fall der Sanktionen zurecht zu legen und zu üben.

Im Grunde geht es doch im heutigen Auftreten des Handels gar nicht darum, **ob** Sie von einer Sanktion (Teil- oder Vollausslistung) oder einer zeitweiligen Eskalation betroffen sind, sondern **wann**. Da gibt es ein gutes Gefühl, gut vorbereitet zu sein.

Sie wollen mehr erfahren? Rufen Sie an oder treffen Sie uns persönlich. Zum Beispiel im einzigartigen Verhandlungstraining [Im Kopf des Einkäufers®1](#) oder im weiterführenden Training [Im Kopf des Einkäufers®2](#). Hier lernen Sie, wie Sie gegen den Handel erfolgreicher verhandeln, bessere Ergebnisse erzielen und unter dem Strich mehr Umsatz und Ertrag erwirtschaften. Also das zu erreichen, was wirklich zählt.

In diesem Sinne, gute Lösungen und
allzeit erfolgreiche Verhandlungen
Ihre
Kurt-Georg & Klaus Scheible

Unser nächste Termin in 2018:

10.-11.04.2018 - [Im Kopf des Einkäufers®1](#) – Stuttgart – [Mehr Informationen](#)
12.-13.04.2018 - [Im Kopf des Einkäufers®2](#) – Stuttgart – [Mehr Informationen](#)

Alle Termine 2018...

Sie haben ein individuelles Projekt oder ein besonderes Anliegen wie zum Beispiel eine Preiserhöhung, ein Folding oder Sie wollen in den Jahresgesprächen mit Ihrem Kunden weniger investieren oder einfach mal bei Sonderforderungen des Handels nicht dabei sein, dann sollten wir uns einfach mal unterhalten. Es gibt immer mehr als nur eine Lösung! Rufen Sie uns doch einfach mal an: 0711-22254478.

DRUCKEN SIE

Sie können diesen Erfolgsletter auch grafisch aufbereitet ausdrucken und ganz in Ruhe lesen.

KOPIEREN SIE

Nutzen Sie Artikel für eigene Publikationen. Einzige Bedingung: Hinweis und Link auf www.erfolgscampus.de

EMPFEHLEN SIE

Empfehlen Sie diesen Erfolgsletter, indem Sie ihn einfach weiterleiten. Vielen Dank.

STÖBERN SIE

Stöbern Sie in unserem [Erfogsletter-Archiv](#).

Erfolgscampus GmbH • Königstraße 10c • 70173 Stuttgart

Tel: +49 (0)711 22254478 • Fax: +49 (0)700 33441111 • info@erfolgscampus.de • www.erfolgscampus.de
Sitz in Göppingen • AG Ulm HRB 533954 • Geschäftsführer: Kurt-Georg Scheible, Klaus Scheible



Twitter

Facebook