



Österreich verhandelt fair / Vorbereitung auf das Erwartbare

Sehr geehrter Erfolgsverhandler,

Österreich geht voran und schließt einen Fairness-Pakt. Auf Betreiben der EU-Ratsvorsitzenden soll Österreich zum Vorreiter werden. Rewe, Lidl, Hofer, Spar und Unimarkt verpflichten sich zu „unternehmerischem Wohlverhalten“.

Geregelt werden soll der Umgang mit Erzeugern um unfairen Geschäftspraktiken des Handels zukünftig einen Riegel vorzuschieben. Das braucht nach Ansicht der österreichischen Ratsvorsitzenden Elisabeth Köstinger neben Kontrolle, einem jährlichen öffentlichen Bericht über Verstöße auch eine starke Ombudsstelle. Österreich geht fair. Die Zeit wird zeigen, ob in Österreich auch fair verhandelt wird. Bis sich der Fairhandler flächendeckend durchgesetzt hat, gibt es ja noch den Erfolgsverhandler und die passenden Trainings.

[Mehr Informationen](#)

Der österreichische Genetiker Prof. Dr. Markus Hengstschläger forscht und erzählt von erwartbarer und unerwartbarer Zukunft. Er meint, das Unerwartbare wird noch stärker zunehmen und empfiehlt vor allem Mut und Flexibilität.

Für alles Erwartbare empfiehlt Professor Hengstschläger den Menschen jedoch Vorbereitung. Er findet es geradezu fahrlässig, auf das Erwartbare nicht vorbereitet zu sein. Für uns klingt das vernünftig, vor allem im Umgang mit dem Handel.

Zu erwarten sind weitere Forderungen der Händler, eine weitere Konzentration und noch umfassendere Einkaufskooperationen, auch auf internationaler Ebene.

Alles Dinge auf die man sich gut vorbereiten kann – und sollte.

[Mehr Informationen](#)

Die Stärken stärken. In einem früheren Erfolgsletter haben wir über Stärken und Schwächen von Marken und Unternehmen geschrieben. In Deutschland gibt es den ungebrochenen Trend, die eigenen Schwächen ausgleichen zu wollen. Während viel Energie darauf verwandt wird, bleiben die Stärken auf der Strecke. Das Ergebnis ist ein Angleichen an den Durchschnitt. Die ehemaligen Schwachpunkte sind zwar weitestgehend eliminiert, die herausragenden Stärken wurden dabei jedoch auch gleich abgeschliffen. Es gibt keine ausgeprägten Schwächen mehr, jedoch auch keine ausgeprägten Stärken und damit auch keine klare Unterscheidung. Wenn sich dann alles immer noch ähnlicher ist, bleibt als letztes Unterscheidungsmerkmal der Preis.

Das betrifft Produkte, Marken, Menschen und Unternehmen. Was austauschbar ist, wird ausgetauscht. Durch etwas Billigeres.

Starke Produkte, starke Marken, starke Menschen und starke Unternehmen machen mehr Umsatz, mehr Ertrag und mehr Gewinn. Entdecken Sie die Stärken Ihrer Produkte, Ihrer Marken und Ihrer Verhandlungsführung neu bei **Im Kopf des Einkäufers**

[Mehr Informationen](#)

Tiefe Insights. Hohe Praxisrelevanz

Teilnehmer schätzen besonders die tiefen Insights und die hohe Relevanz für die Praxis. Vielleicht ist das der Grund, weshalb bei einigen Unternehmen „Im Kopf des Einkäufers® 1“ schon obligatorisch zur Ausbildung jedes neuen KAM gehört.

Ich kann dieses Seminar sehr empfehlen. Es ist sehr praxisbezogen und bietet auf der Basis langjähriger Einkäufererfahrungen ganz konkrete Ansätze für bessere Verhandlungen.

Hans-Jürgen Klauke, Vertriebsdirektor L'Oréal

In diesem Sinne wünschen wir Ihnen einen schönen ersten Advent und vor allem erfolgreiche Jahresgespräche.

Sonnige Grüße und bis bald in Stuttgart
Ihre
Kurt-Georg & Klaus Scheible

Unsere nächsten Termine in 2019:

12. - 13. Februar 2019 - **Im Kopf des Einkäufers®1** – Stuttgart
15. Februar 2019 - **Power-Workshop**
„Nach den Jahresgesprächen ist vor den Jahresgesprächen“ – Stuttgart

Alle Termine 2019...

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