



Jahresgespräche sind anachronistisch – dennoch wird verhandelt was das Zeug hält

Sehr geehrter Erfolgsverhandler,

letztes Jahr haben die Geschäftsführer von dm vom Ende der Jahresgespräche berichtet, doch über Leistungen und Konditionen wird weiter wild verhandelt. Statt wie früher ein- oder zweimal im Jahr jetzt eben das ganze Jahr über.

Dabei, so zitiert die Lebensmittelzeitung einen Top-Einkäufer, geht es heute „um alle Felder der Zusammenarbeit, insbesondere im Marketing“ und nicht nur wie früher um Konditionen und Einkaufspreise – aber eben auch. Und das nicht zu knapp.

Mit harten Bandagen und allen Mitteln verhandelt gerade Rewe / Eurelec und baut massiv Druck auf Lieferanten auf. Die Partnerschaft, die vielen Händlern so wichtig erscheint, wird ausgesetzt wenn es ums Geld geht. Selbst nachweislich höhere Rohstoffpreise schützen die Hersteller nicht vor Abstrafung. Wenn Vorstandschef Souque sagt „höhere Preise werden nicht akzeptiert“, dann werden höhere Preise nicht akzeptiert.

Keine Gründe

Wenn selbst gute Gründe nicht zu höheren Preisen führen, vielleicht braucht es dann ja gar keine Gründe um die Preise zu erhöhen. Hört sich kompliziert an, ist aber ganz einfach. Die neuesten Auseinandersetzungen zeigen doch, dass es selbst bei so offensichtlichen und nachvollziehbaren Gründen wie gestiegenen Rohstoffkosten in der Regel keine Akzeptanz für höhere Preise gibt. Also sparen Sie sich doch zukünftig die ganze Suche nach guten Gründen und erhöhen die Preise einfach. Grundlos.

Wie das geht und welche Vorteile Sie mit dieser vereinfachten Preiserhöhung haben, erzählen wir Ihnen gerne persönlich.

Renner und Penner

Verhandlungen der anderen, der neuen Art, führt dm mit seinen Lieferanten. Jahresgespräche sind Out, KoSi ist In. KoSi „zeige was der Kunde will“, sagt Christoph Werner von dm und liefere Hinweise für proaktives Handeln der Industrie sowie Anstöße für „unterjährige Gespräche“ über Leistungen und Konditionen. Heißt wohl auch, dass „Penner“ im Sortiment nicht zwangsläufig aus- und „was der Kunde will“ nicht automatisch eingelistet wird. Die gute Nachricht für alle Lieferanten von dm: Es wird doch noch verhandelt.

Wie die Verhandlungen der Zukunft aussehen und welche neue Fähigkeiten der Verhandler im Key-Account notwendig werden, erzählen wir Ihnen gerne persönlich.

Synergien im Einkauf

Auch 2019 groß im Trend sind Einkaufsorganisationen jeder Art. Rewe mit Eurelec, Edeka mit Agecore, Karstadt und Kaufhof, Kaufland und Real – die Bildung immer größerer und damit mächtigerer Organisationen hält weiter an. Im Einkauf lässt sich da leicht was machen, ganz gleich ob dabei tatsächlich Synergien gehoben werden oder Zugeständnisse einfach nur von noch dickeren Muskeln kommen. Namhafte Unternehmen, hohe Umsätze und bekannte Marken bieten längst keinen ausreichenden Schutz mehr.

Was derzeit wirklich schützt vor willkürlichen Bestrafungsaktionen des Handels bis hin zur kompletten Auslistung, erzählen wir Ihnen gerne persönlich.

Sie haben Fragen zur sinnvollen Entwicklung oder erfolgreichen Weiterentwicklung von Preis- und Konditionssystemen, wirksamen Preiserhöhungen, einem umsetzbaren Folding oder beschäftigen sich mit dem Wandel im Handel, speziell im Umgang mit den Lieferanten, dann sollten wir uns sehen.

Relativ kurzfristig und sehr unverbindlich geht das am 15. Februar im Rahmen unseres nächsten Power-Workshop in Stuttgart. Vereinbaren Sie davor oder danach einen kurzen Termin mit uns und dann nehmen wir uns eine halbe Stunde für Sie Zeit.

Sie können uns auch gerne anrufen und dann vereinbaren wir einen extra Termin, vorausgesetzt Sie und wir sind der Meinung, dass wir und Ihr Anliegen zueinander passen.

So oder so, es bleibt spannend mit den Händlern und den handelnden Menschen. Derzeit sind es noch Menschen mit denen Sie verhandeln. Schon bald haben Sie es mit Verhandlungsbots zu tun. Wie verhandeln dann aussieht und was von Ihnen gefordert wird, erzählen wir Ihnen gerne in einem persönlichen Gespräch.

Wir freuen uns auf Sie!

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

Unsere nächsten Termine in 2019:

Bei unserer nächsten „Power-Workshop“ am 15. Februar von 11 - 15 Uhr gibt es noch freie Plätze zu Last-Minute-Konditionen. Da liegt Ihr Invest für den „Power-Workshop“ statt bei 99 Euro pro Ticket nur bei 49 Euro.

15. Februar 2019 - [Power-Workshop](#) – Stuttgart

07. - 08. Mai 2019 - [Im Kopf des Einkäufers®1](#) – Stuttgart

09. - 10. Mai 2019 - [Im Kopf des Einkäufers®2](#) – Stuttgart

[Alle Termine 2019...](#)

PS. Mehr über Inhalte und Termine unserer Events finden Sie hier <http://erfolgscampus.de/training/>

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](#).

ErfogsCampus 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