



## **Deutschland wird bewegt. Es gibt immer einen, der noch billiger ist. Schrumpfende Margen.**

Sehr geehrter Erfolgsverhandler,

**heute haben wir mal gleich drei Top-Themen herausgegriffen, die unsere Kunden und damit uns die letzten Tage und Wochen beschäftigen.**

Wie oft haben wir gehört, dass der deutsche ShopperIn keinen Lieferdienst für Lebensmittel will. Grund wären, neben den höheren Preisen, vor allem, dass jeder Deutsche innerhalb von weniger als 15 Minuten, eine Einkaufsstätte erreichen kann.

Die Frage ist nur, will der Deutsche das. Während einer von uns hier sitzt und diesen Erfolgsletter schreibt, ist jetzt das zweite Kind krank. Frau (oder Mann) kann natürlich in weniger als 10 Minuten mehr als drei Einkaufsstätten erreichen, doch was macht in der Zeit das fiebrige Kind?

Deshalb ist für uns der Expansionskurs des Online-Bringdienst Getnow nicht wirklich überraschend. Nach Berlin, München, Düsseldorf zieht es Getnow nun ins Rhein-Main-Gebiet um Frankfurt. Zugegeben, das sind erstmal alles Ballungsgebiete, aber (fast) alles Große hatte mal in großen Städten seinen Ursprung.

Das scheint auch Lidl zu denken und wird als möglicher weiterer Händler auf der Plattform von Getnow gehandelt. Das könnte klappen, denn wie viele Startups hat auch Getnow ein bereits erfolgreiches Vorbild – wen wundert es - in den USA. Vielleicht ist es also wirklich nur noch eine Frage der Zeit, bis nicht wir zur Butter müssen, sondern die Butter zu uns kommt. Von mir aus könnte der Tag Heute sein.

Was haben Coca-Cola, Kerrygold und Wagner-Pizza gemeinsam? Antwort: Aldi hat alle drei im Angebot und wird von seinen Wettbewerbern im „Preise-unterbieten“ angegriffen. So reduziert Lidl Coca-Cola auf den Aktionspreis von Aldi. Rewe und Penny unterbieten Kerrygold-Butter um 3 Cent und Kaufland, wie kann es anders sein, senkt die Wagner-Pizza auf 1,44 Euro und den Geramont-Käse auf 1,77 Euro – Aldi verlangt dafür im Dauerpreis 1,99 Euro und 2,49 Euro. (Quelle: Lebensmittelzeitung)

### **Daraus lassen sich zwei Schlüsse ziehen:**

Für die Kunden: Es gibt immer einen Händler, der es noch billiger macht.

Für die Händler bringt es ein Einzelhändler in der LZ auf den Punkt: "Vielleicht sollten wir weniger dem Discount hinterherlaufen und mehr unsere Stärken wie Qualität und Bedientheken in den Vordergrund stellen".

Wir wissen nicht, ob den unbekanntem Händler nur die Sorge vor schrumpfenden Margen zu dieser Einsicht treibt. Allerdings raten wir unseren Kunden immer, auf die eigenen Stärken zu bauen. Dazu gehören in Zeiten wie diesen unbestritten auch die Verhandlungsstärken.

Erfahrungsgemäß holen sich die Händler die schrumpfenden Margen ganz oder teilweise beim Lieferanten wieder – häufig mit dem Hinweis, dass „der Wettbewerber“ diese Preise gezeigt hat und „man selbst ja reagieren musste“. So macht sich der Bock dann auch noch zum Gärtner – oder besser gesagt zum Opfer. Das System funktioniert gut. Erst Geld verbrennen und dann von der Industrie ersetzen lassen.

Da hilft eine ausgeprägte Verhandlungsstärke schon um dafür zu sorgen, dass Gewinne da bleiben, wo sie

hingehören: Bei Ihnen als Lieferant.

In diesem Sinne wünschen wir Ihnen erfolgreiche Verhandlungen.

Viele Grüße und bis bald in Stuttgart

Ihre

Kurt-Georg & Klaus Scheible

### Unsere nächsten Termine in 2019:

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

**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.**

05. April 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](http://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](mailto:info@erfolgscampus.de) • [www.erfolgscampus.de](http://www.erfolgscampus.de)

Sitz in Göppingen • AG Ulm HRB 533954 • Geschäftsführer: Kurt-Georg Scheible, Klaus Scheible



Twitter

Facebook