



## **Gute Zeiten für Preiserhöhungen**

Sehr geehrter Erfolgsverhandler,

### **die Ruhe vor dem Sturm oder einfach nur nix los in der Branche?**

Keine Schlagzeilen in der Presse, keine Affären oder neue Meldungen von kriegerischen Auseinandersetzungen zwischen Handel und Industrie. Nix zu lesen und damit nix los in der Branche?

Gut ok, Klaus Gehring übernimmt die Leitung von Kaufland, zwar kommissarisch nur, aber immerhin. Mit Spannung wird auch erwartet, ob Herr Gehring bald auch Chef von Real wird, zumindest teilweise, also von (großen) Teilen von Real. Damit könnte sich die Schwarz-Gruppe vor die Rewe schieben und (wieder) zum zweitgrößten deutschen Lebensmittelhändler werden.

### **Forderungsgenerator läuft**

Ganz gleich ob auf Platz zwei oder drei, der Forderungsgenerator wird ganz sicher angeworfen. Mehr Menge will bessere Konditionen und günstigere Preise, was am Ende für die Lieferanten immer aufs Gleiche rauskommt. Weniger Geld für mehr Ware. Am Ende ein schlechtes Geschäft.

### **Warten oder Handeln**

Neben Standorten und einigen strategischen Gesichtspunkten geht es also im wesentlichen um den Ausbau der Konditionen und einen Vorteil im fortschreitenden Preiskampf. Ganz gleich was die großen Vier in die Finger kriegen, kurze Zeit später tobt der Preis um den niedrigsten Preis. Faktisch ist es ja so, dass die wenigsten Hersteller durch ein Umflaggen von Real auf Kaufland tatsächlich mehr Menge absetzen oder noch extreme Einsparungen erzielen können.

Dennoch rechnen einige Lieferanten schon mal mit spitzem Stift durch, was sie „anbieten“ könnten, denn ein Angebot wird ja schließlich erwartet. Unsere Empfehlung: Legen Sie den Stift weg und hören Sie auf zu rechnen.

Arbeiten Sie lieber an einer sauberen und fundierten Argumentation und einer Selling-Story, unter welchen Voraussetzungen es grundsätzlich etwas geben könnte – und nur dann.

Wie genau das geht, erfahren Sie am 5. April beim Power-Workshop in Stuttgart und am 25.-26. Juni beim einzigartigen Training „Im Kopf des Einkäufers“, ebenfalls in Stuttgart.

In diesem Sinne wünschen wir Ihnen erfolgreiche Verhandlungen.

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

**Unsere nächsten Termine in 2019:**

05. April 2019 - **Power-Workshop** – Stuttgart  
25. - 26. Juni 2019 - **Im Kopf des Einkäufers@1** – Stuttgart

### Alle Termine 2019...

#### **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