

# Tipps & Tricks für Termine mit Industriekunden

Industrieunternehmen handeln mit ihren Lieferanten die Konditionen oft Jahr für Jahr neu aus – dies dürfte wegen der Pandemie heuer besonders hart werden.

••• Von Paul Christian Jezek

Jahr für Jahr dasselbe Ritual: Die Einkaufsgremien der Industrieunternehmen laden ihre Zulieferer und Dienstleister zu Jahresgesprächen ein. In ihnen werden die Modalitäten der Zusammenarbeit neu verhandelt. Schon Wochen zuvor sind die Key-Account-Manager der Zulieferer nervös. Denn sie wissen: Vom Verlauf dieser Gespräche hängt neben dem Erfolg des Unternehmens auch das eigene Einkommen ab – denn die meisten Verkäufer werden erfolgsabhängig bezahlt.

## Kampf um jeden Preis

Entsprechend angespannt gehen die Key-Accounter in die Gespräche – auch, weil sie wissen, dass die Einkäufer wohl sofort das „übliche“ Klagegedicht anstimmen: „Sie wissen ja, wie stark der Wettbewerbs- und Innovationsdruck in unserer Branche ist“.

Oder: „... wie sehr Corona uns das Geschäft verhegelt hat.“

Und danach folgt der Satz: „Deshalb müssen Sie uns mit dem Preis entgegenkommen.“

Dabei steht unausgesprochen die Drohung im Raum: Sonst suchen wir uns einen neuen Lieferanten!

## 1. Viel Vorbereitungszeit

Entsprechend schnell geraten die Key-Accounter in die Defensive, wenn sie schlecht vorbereitet sind – z.B., weil sie im Vorfeld nicht ausreichend analysierten, was bei Jahresgesprächen alles auf der Tagesordnung steht.

Denn keineswegs wird in diesen „nur“ über die Preise und



© vodafone

## Marktsituation

Vor dem Jahresgespräch Infos sammeln, welche Bedürfnisse/Probleme der Partner hat. Kämpft das Unternehmen z.B. damit, dass ihm Mitbewerber Marktanteile wegnehmen? Muss es die Lieferkette und die Produktionsprozesse (Stichwort: Industrie 4.0) neu organisieren?

Liefermengen gesprochen. Es geht auch um Fragen wie:

- Welche Qualität sollen die gelieferten Produkte/Problemlösungen haben?
- Welche (Service-)Leistungen sind im Lieferpaket enthalten?
- Wie und wann wird geliefert?
- Wie sehen die Zahlungsmodalitäten aus?

Und und und ... Je genauer Verkäufer im Vorfeld die Verhandlungspunkte analysieren, umso größer ist der Verhandlungsspielraum.

## 2. Infos über den Markt

Ein weiteres Themenfeld: Wie entwickelt sich der Markt? Wie stark ist die Branche, das Unter-

## Muster einer Leistungsbilanz

Was?	Wann?	Wert = Nutzen
Muster kostenlos gesendet	13.2.2020	Wert der Ware, Versandkosten, Arbeitsaufwand
Ware persönlich vorbeigebracht	27.2.2020	Fahrtkosten, Opportunitätskosten
Wirtschaftlichkeitsberechnung erstellt	10.4.2020	Verbesserung?
Fehlbestellungen storniert, auf eigene Kosten eingelagert	9.8.2020	ca. X Prozent vom Warenwert
Reklamationen kulant abgewickelt	17.10.2020	Preisvorteil?
Preise nach Corona-Lockdown trotz stark gesunkener Bestellmenge nicht erhöht	3. und 4. Quartal 2020	Preisvorteil?