

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“ Klagelied 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



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?