



## Praxis-Beispiel Wettbewerber:

Denken Sie immer daran, dass eine Preisverhandlung ein Spiel ist. Der Einkäufer weiss das und spielt sehr professionell. Ein Einkaufsprofi übt, konstruiert und trainiert vor der Verhandlung schon seine Strategie und Taktik. Umso weniger Macht der Einkäufer hat, desto mehr Aufwand wird er in die Vorbereitung stecken. Es geht um Bluff.

Nun einige Beispiele wie es in der Praxis passiert:

### . Wettbewerbstaktik

Einkäufer: „Sie sind einer von 7 Anbietern, die es bei unserer Ausschreibung in die letzte Runde geschafft haben. Die angebotenen Lösungen sind alle gemäß unseren Anforderungen und somit sind die rein qualitativen Fragen, sowie die Produktqualität und Leistung geklärt.“ PAUSE

„In dem Bereich, in welchem wir für uns ausschlaggebende Leistungsunterschiede gesehen haben, haben ir diese natürlich im Preisvergleich berücksichtigt. Somit können wir eine faire Preisvergleichbarkeit sicherstellen. Der günstigste Anbieter erhält aufgrunddessen den Auftrag – es geht also um die Frage, welches finale Angebot die Anbieter nun abgeben.“ PAUSE

„Ihre Konditionen sind nun leider sehr weit von den beiden Mitbewerbern entfernt und wenn Sie den Auftrag wollen, ist eine deutliche Preisreduktion erforderlich.“ PAUSE

„Wie weit sind Sie in der Lage, in Ihrem Angebotspreis runterzugehen. Was ist Ihr bestmöglicher Preis?“