



NASHER
NEGOTIATION INSTITUTE

NASHER Negotiation Institute

Preiserhöhungen erfolgreich verhandeln

NASHER

Motivation: Warum wir Angst vor Preiserhöhungen haben?

Wir fürchten rückläufigen Umsatz und eine beschädigte Kundenbeziehung

“Schlechtes **Timing**”

“Wir könnten den **Kunden verlieren**”

“Es ist **schon schwer genug** den **Kunden bei unseren Preisen zu behalten.**”

“Ich **riskiere** meine **Provision**”

“**Wettbewerber** sind **günstiger** und **erhöhen** Ihre **Preise nicht**” (laut Kunde)

Motivation: Warum Preiserhöhungen so wichtig sind?

Preiserhöhungen sind der kürzeste Weg zur Erhöhung des Gewinns



Eine **Umsatzerhöhung um 1%**, erhöht den **Gewinn im Schnitt um 3,3%**

Eine **Preiserhöhung um 1%**, erhöht den **Gewinn im Schnitt um 11,1%**

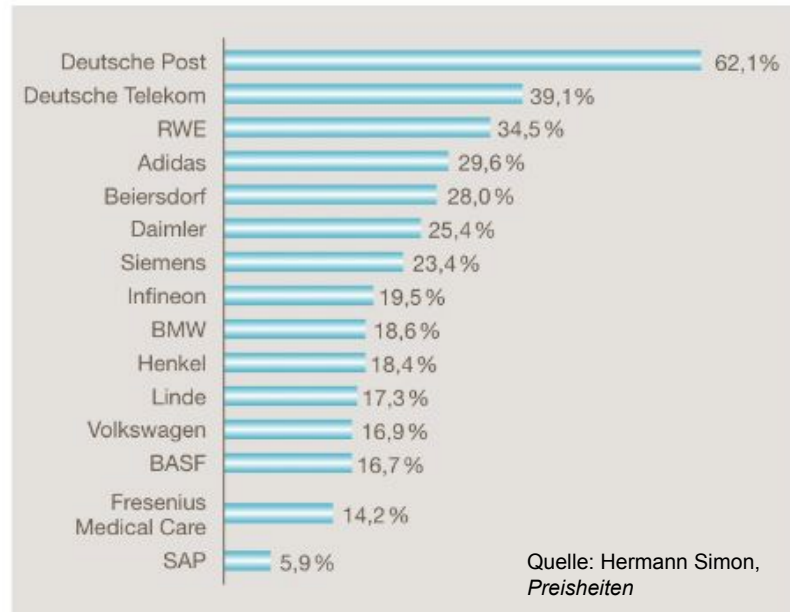
Eine **Preiserhöhung** ist der **effektivste Weg** zu einer **Erhöhung der Profitabilität**

Quelle: Marn & Rosielle (1992)

Motivation: Warum Preiserhöhungen so wichtig sind?

Preiserhöhungen haben einen riesigen Effekt auf die Profitabilität

Abbildung 3.2 Hebelwirkung einer zweiprozentigen Preiserhöhung auf Basis der Gewinne 2011



EFFEKT VON PREISERHÖHUNGEN

- Man kann den **Gewinn** nur durch **3 Hebel verbessern**
 - Preis
 - Umsatz
 - Kosten
- Dabei ist eine **Preiserhöhung** der mit Abstand **effektivste Weg** zu einer **Erhöhung des Profits**
- Ein Unternehmen mit **relativ geringer Marge**, wie z.B. **Adidas**, könnte mit einer **Preiserhöhung** von nur **2%*** den **Gewinn** um **29,6%** steigern
- Ein Unternehmen mit **etwas höherer Marge**, wie z.B. **Volkswagen**, könnte mit einer **Preiserhöhung** von nur **2%*** den **Gewinn** um **16,9%** steigern

*ohne Absatzverluste

Verhandlungsprozess

Mit strukturiertem NASHER-Prozess werden bestmögliche Ergebnisse garantiert

ANALYSE & VORBEREITUNG

- Daten- & Vertragsanalyse
- Analyse der Kundenbeziehung & Verhandlungsmacht
- Brainstorming zu Verhandlungshebeln

PRE-TESTING

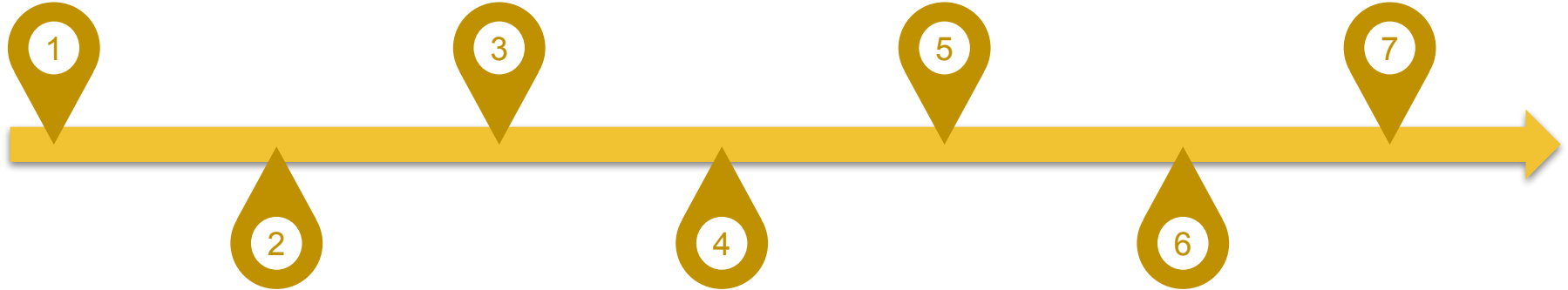
- Verproben der Strategie an C-Kunden
- Schätzung von Kündigungswahrscheinlichkeiten pro A-Kunde

VORVERHANDLUNG

- Vertiefung der Beziehung und Erlernen von Kundenpräferenzen
- Vorankündigung der Forderungen

VERTRAGSABSCHLUSS

Nachhaltige Überführung der Verhandlungsergebnisse in das Vertragswerk



ENTWICKLUNG VERHANDLUNGSDESIGN

- Ausarbeitung Verhandlungshebel
- Entwicklung einer Eskalationsroadmap
- Zusammenstellung des Verhandlungsteams
- Setzung von Min- & Maxzielen
- Ausarbeitung des Timings

FREIGABE VERHANDLUNGSDESIGN

Freigabe des finalen Verhandlungsdesigns durch alle relevanten internen Stakeholder

DURCHFÜHRUNG VERHANDLUNG

- Verhandlungsführung gem. abgestimmten Zeit- und Eskalationsplan
- Navigation der Preiserhöhung durch Prozesse & Gremien des Kunden

Zusammenarbeitsmodus

Wählen Sie den für Sie optimalen Zusammenarbeitsmodus für Ihre Verhandlungen



STRATEGIEENTWICKLUNG

Entwicklung der Verhandlungsstrategie

Deliverables

- Verhandlungsroadmap inkl. Zeit- und Eskalationsplan
- Festlegung Verhandlungsteam
- Durchführung & Auswertung von Pre-Testing mit C-Kunden
- Herleitung Min- und Max-Ziele
- Vertragsentwurf



SCHATTENVERHANDLER

Begleitung der Verhandlung als Schattenverhandler

Deliverables

- Deliverables aus Strategieentwicklung (siehe links)
- Coaching des Verhandlungsteams vor, während* und nach Verhandlung



VERHANDLUNGSTEAM

Verhandlungsführung mit Visibilität zum Kunden

Deliverables

- Deliverables aus Strategieentwicklung (siehe links)
- Aktive Teilnahme an allen Verhandlungsrunden inkl. Vor- und Nachbereitung

*ohne Sichtbarkeit für den Kunden

Fallstudie: Preiserhöhung Automobilzulieferer

Preiserhöhungen von 3,1%* und Einmalzahlungen von 2,1%* wurden durchgesetzt

AUSGANGSSITUATION

- Kundensituation: **Automobilzulieferer für Antriebstechnik**
- Umsatz > 500 mio. €
- 90% des Umsatzes verteilt auf 5 A-Kunden
- Historisch keine (nennenswerten) Preiserhöhungen in der Serie ggü. dem Kunden durchgesetzt
- Hohes unternehmerisches Risiko durch Vertragswerk ohne explizite Preisanpassungsmechanismen oder Nachfrageausfallkompensationen
- Verhandlungsziele:
 - Durchsetzung einer sockelwirksamen Preiserhöhung von 4,9%
 - Aufnahme von nachhaltigen Preisanpassungsmechanismen für Inflation, Energie, Stahl und Nachfrageschwankungen

VERHANDLUNGSLÖSUNG



Durchführung des 7-stufigen Verhandlungsprozesses über eine Projektlaufzeit von 3 Monaten

ERGEBNISSE

- Realisierung von **sockelwirksamen Savings i.H.v. 3,1%***
- Durchsetzung von **Einmalzahlungen** des Kunden i.H.v. **2,2%***
- Erweiterung des Vertragswerks um **Preisanpassungsmechanismen** für
 - Energie & Stahl bei 100% der Kunden
 - Inflation bei 80% der Kunden
 - Nachfrageschwankungen bei 30% der Kunden

Begleitung des Verhandlungsprozesses als Schattenverhandler



*als Prozentsatz des Umsatzes

Ihre Vorteile

Mit NASHER werden Sie Ihre Preiserhöhungen nachhaltig durchsetzen



Preiserhöhung als **effektivster Weg** zur **Erhöhung** des **Profits**



Minimierung des **Abwanderungsrisikos** der Kunden durch **Pre-Testing** mit **C-Kunden**



Minimierung des **unternehmerischen Risikos** durch **Preisanpassungsmechanismen** im **Vertragswerk**



Reduktion des **künftigen Vertriebsaufwands** durch **nachhaltige Durchsetzung** von **Preiserhöhungen**



Schutz der **Kundenbeziehung** durch **optimierte Kommunikation** und/oder **Verhandlung** durch **Dritte**



Objektive **outside-in Bewertung** der eigenen **Verhandlungsmacht**



Mail:
oliver.maeschle@nasher.com



Telefon:
+49 176 437 044 07



Maximilianstraße 16
80539 München

Termin buchen:



KANZLEI TIMO BEIBL

NASHER
NEGOTIATION INSTITUTE

DR SENGELEITNER
Treuhand u. Revisionsgesellschaft mbH
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

ERNST BÜCHELE
Betriebswirt (grad.)
Wirtschaftsprüfer Steuerberater