

Business Case

Nutzen für Produzierendes Gewerbe – Bildschirmhersteller

Ausgangssituation

Ein regionaler mittelständiger Hersteller für Bildschirme ist bereits seit über 25 Jahre am Markt. Die Einkaufs- und Verkaufsabteilung verhandelt seit Jahren mit bekannten Partnern und Zulieferern. Eins der zu produzierenden Produkte sind Computerbildschirme. Es werden im Monat im Durchschnitt 1000 Einheiten hergestellt, als auch verkauft.

Verhandlungsvorbereitung vor der Teilnahme am Training:

- **Frage Nowak:** Wie definieren Sie ihre Ziele im Vorfeld?
Antwort: „Wir wollen für uns immer das Maximum in der Verhandlung rausholen.“
- **Frage Nowak:** Wie führen Sie die Verhandlungsvorbereitung durch?
Antwort: „Die Verhandlungsvorbereitung findet in einem kurzen Abstimmungsgespräch, meist am Tag der Verhandlung, statt. Wir kennen unsere Partner bereits seit Jahren und bekommen die besten Rabatte, daher brauchen wir kaum eine Vorbereitung.“

	pro Computerbildschirm
Herstellkosten	50 Euro
Umsatz	100 Euro
Gewinn	50 Euro
Monatlicher Gewinn vor Training: 50.000 Euro	

Nach der Teilnahme am Verhandlungstraining & Verhandlungsconsulting

Was wurde nach dem Consulting im Einkaufs- und Verkaufsprozess optimiert?

- Der Einkaufs- & Verkaufsprozess wurde durch eine klare Zieldefinition der einzelnen Verhandlungsgegenstände ergänzt, sowie die dazugehörigen Ober- und Untergrenzen festgelegt.
- Durch eine erweiterte Marktanalyse und Informationsbeschaffung konnte ein stärkerer BATNA herausgearbeitet werden.
- Die Verhandlungsakteure wurde analysiert und daraufhin das Verhandlungsteam neue zusammengesetzt.
- Jede Verhandlungsrunde wurde im Vorfeld mindestens einmal simuliert.

	Preis pro Bildschirm vor dem Training	Preis pro Bildschirm nach dem Training	Ergebnis
Herstellkosten	50 Euro	47 Euro	-3 Euro -6%
Verkaufspreis	100 Euro	102 Euro	+2 Euro +2%
Gewinn	50 Euro	55 Euro	+5 Euro +10%
Monatlicher Gewinn nach dem Training: 55.000 Euro +10%			+5.000 Euro +10%
Investition	2 Tage Basistraining für 1.195 Euro 6 Std. Consulting für je 200 Euro		
Gewinnsteigerung nach einem Jahr	+60.000 Euro +10%		
Break-even	Investition hat sich innerhalb des 1. Monats amortisiert.		
Sonstiger Nutzen	Die Verhandlungsakteure bereite sich effektiver und zielgenauer auf die Verhandlungen, erreichen Ihre Ziele und sind allgemein zufriedener .		

Hinweis: Die Zahlenbeispiele stammen aus wahren Verhandlungsfällen und wurden leicht abgeändert. Diese Werte bilden Durchschnittswerte ab. Da jede Verhandlung individuell und komplex ist, kann der Verhandlungserfolg unterschiedlich ausfallen.

