

## 4.6. Informationsveranstaltung „Preiserhöhung abwehren“



*Die Informationsveranstaltung vom 5. September 2018, zu dem im Ambassador Hotel Bosten gemeinsam die Industrie- und Handelskammer Eupen-Malmedy-Sankt Vith und der Bundesverband Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik e.V. (BME) Sektion Aachen eingeladen hatten, stand unter dem Zeichen der effizienten Preiserhöhungsabwehr für Unternehmen bei der Beschaffung. Der Einladung waren rund 60 Teilnehmer gefolgt, darunter vorrangig Geschäftsführer sowie Fach- und Führungskräfte in der Supply Chain, im Einkauf, der Qualität und Beschaffung aus kleinen und mittleren Unternehmen der Region.*

*(Foto: IHK, Eupen)*

Die Gastrednerin, Frau Dr. Agnes Kunkel ist langjährige Trainerin mit Schwerpunkt internationale Verhandlungsführung, Kommunikation, Teamentwicklung und Konfliktmanagement. Sie ist ebenfalls eine erfahrene Beraterin von Unternehmenskäufern und -verkäufern in Unternehmen der Automobilindustrie, der Luft- und Raumfahrt, sowie internationale Wirtschaftskanzleien. Frau Dr. Kunkel hat an der TU München in Agrarpolitik promoviert und ist Autorin des Buches „Verhandeln nach Drehbuch“ (2006).

Am Beispiel von Frau Schuck als Einkäuferin und Herrn Weber als Lieferant ging Frau Dr. Kunkel auf Situationen ein, in denen auf Preiserhöhungen psychologisch und taktisch klug, manchmal sogar leicht manipulativ gekontert wird. Den Teilnehmern wurden ferner Überzeugungs- sowie Verhandlungstaktiken erläutert, die auch dann zum Erfolg führen können, wenn sich der Lieferant in der starken Position befindet (z.B. wenn die Ware dringend gebraucht wird).

Ferner ging Frau Dr. Kunkel auf nachfolgende Fragen ein: wie die eigene Argumentation verbessern, um Preise stabil zu halten und im besten Fall sogar abzusenken? Wie die Argumente der Lieferanten am besten entkräften? Welche typischen Fehler sind bei Preisverhandlungen zu vermeiden? Welche „schmerzfreen“ Kompromisse kann man als Einkäufer eingehen und welche sind die wertvollen Trümpfe, die man einsetzen kann.

Anhand von kurzen Videos mit Musterdialogen wurden erfolgreiche Argumentationstechniken für Situationen wie pauschalen Preiserhöhungen auf die Preisliste, Ersatzteilbeschaffung oder Single Source Situation detailliert erläutert. Die typischen Argumente, die die Preiserhöhung rechtfertigen sollen (Rohstoffpreise, Vorlieferanten, Energiekosten, Tarifabschlüsse, schon 5 Jahre keine Preiserhöhung mehr, usw.) wurden besprochen und bewertet.

Eine wichtige Botschaft der Gastrednerin, Frau Dr. Kunkel war die, dass nichts so wertvoll ist, wie ein tiefer Einblick in die Kalkulation, die zur Preiserhöhung führt. Das Thema „Preiserhöhung“ sollte innerhalb einer Verhandlung sofort angesprochen werden, nicht erst zum Schluss. „Den Stier sollte man ruhig bei den Hörnern packen“, so lautete die Botschaft.

Das spürbare Interesse und die positive Resonanz der Teilnehmer zeigen, dass sich alle Beteiligten zunehmend mit der Thematik auseinandersetzen und nach Lösungen hinsichtlich einer erfolgreichen Preiserhöhungsabwehr suchen. Weitere Informationen erteilt unsere IHK – 087/55 59 63 – [info@ihk-eupen.be](mailto:info@ihk-eupen.be)