
Vorwort

Liebe Leserin, lieber Leser,
dieses Buch ist für Sie als Praktiker in Einkauf und Vertrieb gedacht. Es ist für Menschen, die beruflich verhandeln und deren Resultate größten Einfluss darauf haben, ob es ihrem Unternehmen gut geht oder nicht.

Erstaunlich ist: Viele Menschen, betraut mit solch weit reichenden Verhandlungen, kennen keine Methodik, die ihnen regelmäßig und sicher zum Erfolg verhilft. Sie gehen oft ohne klaren Kurs und ohne Navigationsinstrumente in solche Verhandlungen.

Es ist dann kein Wunder, dass sie Verhandlungen als problematische und schwierige Situationen schnell hinter sich bringen wollen, anstatt die Herausforderung anzunehmen und das Beste für das eigene Unternehmen herauszuholen. Unweigerlich, eher früher als später, kommt der Zeitpunkt, zu dem sie dann auflaufen.

So bleibt es immer am Einkäufer hängen, wenn es zu Produktionsausfällen kommt, weil Zulieferer zum Beispiel falsche Qualität oder auch nicht rechtzeitig liefern. Und wie ist der Verkäufer im eigenen Unternehmen angesehen, dessen Kunden immer öfter kurz vor Vertragsunterzeichnung noch mit dieser und jener allerletzten Nachforderung kommen, dessen so gewonnene Aufträge dann kaum noch Gewinn abwerfen?

Das sind nur zwei Beispiele, die sich so oder so ähnlich jeden Tag tausendfach in Unternehmen abspielen. Es sind Beispiele dafür, wie es in der Regel läuft, wenn Verhandlungen nicht professionell geführt werden. Und nicht

professionell heißt hier: Verhandler haben keine Methodik, die ihnen zuverlässig dabei hilft, gute Entscheidungen zu treffen.

Nun gibt es den offenbar nicht ausrottbaren Mythos, dass man Verhandeln nicht wirklich lernen kann, sondern dazu geboren sein muss. Verhandeln ist nach dieser Sichtweise eine Art Kunst. Gute Verhandler haben ein geradezu phantastisches Talent und werden deshalb auch gern und zuverlässig von der Muse geküsst. Ähnlich wie bei einem begnadeten Musiker „fließt“ es aus ihnen, sodass sie am Ende der Verhandlung selbst nicht sagen können, wie „es“ zu diesem Top-Ergebnis gekommen ist. Wir wissen natürlich, dass selbst die berühmtesten Virtuosen viele, viele Jahre sehr hart gearbeitet haben, bis sie mit – scheinbarer – Leichtigkeit Meisterwerke abliefern konnten.

Hinzu kommt, dass in den allermeisten Verhandlungen Meisterstücke gar nicht abgefordert werden. Man muss lediglich besser präpariert sein als der andere. Solides, lernbares Wissen und Können – fußend auf einem wirksamen System – das gewinnt; regelmäßig und sicher.

Und es gibt noch einen Mythos, der viel Strahlkraft hat, aber auch schnell entzaubert ist: Die „gute Beziehung“ zum Verhandlungspartner sei das A und O eines guten Verhandlers. Stellen Sie sich vor, Sie sind beauftragt, wichtige Produktionsmittel zu beschaffen. Ihnen liegen zwei Angebote vor. Eines von einem wirklich netten Kerl. Allerdings klemmt das Angebot vorne und hinten. Hinter dem anderen Angebot, und es ist genau das, was die Produktion braucht, steht ein Typ, mit dem Sie nicht wirklich warm werden. Wer bekommt den Zuschlag? Die gute Beziehung ist nicht mehr das, was sie einmal war. Dazu ist heutzutage einfach der Wettbewerbsdruck zu groß. Was wirklich zählt, sind passende Lösungen und verlässliche Partner. Und um das zu bekommen, braucht es intensive Verhandlungen.

Ich will Ihnen mit diesem Buch ein *Verhandlungssystem* an die Hand geben. Ein System, das, sobald man es begriffen hat, einfach anzuwenden ist und das sofort zu sehr sicheren und guten Entscheidungen in Verhandlungen führt.

Und das System hat noch einen Vorteil: Jede Entscheidung ist rational nachvollziehbar. Sie können jederzeit ganz genau sagen, warum Sie sich so und nicht anders entschieden haben. Es kommt also nicht auf Bauchgefühl an oder in welcher Tagesform man ist. Mit diesem System bei der Hand kann der Anfänger dem ausgebufftesten Profi gegenübertreten und die Chancen stehen hoch, dass er herausholt, was für ihn drin ist.

Wenn ich hier und im weiteren Verlauf immer nur eine, überwiegend die männliche Form benutze – Verkäufer, Verhandler, Anfänger usw. – dann dient dies dem besseren Lesefluss. Es sind immer beide Geschlechter gemeint, wenn ich nicht explizit darauf hinweise, dass das Gesagte nur für Frauen oder nur für Männer gilt.

Wie Sie mit dem Buch am besten arbeiten

Das Buch ist in sieben Kapitel gegliedert, die aufeinander aufbauen. Sie werden am Ende ein elegantes, einfach zu handhabendes und komplettes System zur Hand haben.

In den einzelnen Kapiteln werde ich natürlich Fälle als Beispiele besprechen, aber das Buch ist keine Fallsammlung, sondern ein Kurs, bei dem alles aufeinander aufbaut. Deshalb empfehle ich Ihnen, beim Durcharbeiten nicht zu springen. Beginnen Sie mit Kapitel 1 und arbeiten Sie dann kontinuierlich die folgenden Kapitel durch:

- In den Kapiteln 1 bis 3 legen wir das Fundament für unser Verhandlungssystem. Sie lernen die Konzepte dahinter kennen und verstehen.
- In Kapitel 4 führen wir die Komponenten zum System zusammen. Das formale System wird Ihnen klar und folgerichtig erscheinen. Und das ist es auch. Sie haben jetzt Ihren funktionierenden Prototypen des Systems. Damit gehen Sie hervorragend ausgerüstet in jede geschäftliche Verhandlung.
- In Kapitel 5 werden Sie sich Ihre Verhandlungsstrategie erarbeiten und lernen, wie Ihre Strategie Sie führt und Sie niemals Ihr Ziel aus den Augen verlieren.
- In Kapitel 6 werden Sie wichtige Verhandlungstaktiken kennen lernen. Es geht also um spezielle und vor allem konkrete Methoden der Beeinflussung.
- Im Abschlusskapitel finden Sie die höchste Verdichtung des Stoffes: „Die 7 goldenen Regeln für Verhandler“ als Sofortprogramm für die schnelle Umsetzung.

Ich wünsche Ihnen nun viel Erfolg mit dem neuen Verhandlungssystem. Am besten Sie beginnen sofort damit, mehr Profit zu erzielen.

Verhandeln in Einkauf und Vertrieb

Mit System zu besseren Konditionen und mehr Profit

Braun, G.

2013, XI, 150 S. 5 Abb., Softcover

ISBN: 978-3-8349-4617-1