

Interview

Aktuelle Eindrücke aus der Verhandlungspraxis: Lernen Sie von Sportlern!

Mentale Stärke ist eine Grundvoraussetzung für erfolgreiche Einkaufsverhandlungen. Was Sie sich dafür von Sportlern abschauen können und wie sich das Mindset im Einkauf entwickelt, hat Hans-Christian Seidel für Sie Matthias Grossmann von der Firma MGS aus Aschaffenburg gefragt.

Einkaufsmanager in der Praxis:

Welche mentalen Fehler stellen Sie generell bei Einkäufern während der Vorbereitung ihrer Verhandlungen fest?

Matthias Grossmann:

Das Mindset. Damit ist gemeint, mit welcher Einstellung ich als Einkäufer an die bevorstehende Verhandlung herangehe.

Ich bringe in meinen Seminaren dazu gerne ein Beispiel aus dem Hochleistungssport. Nehmen wir an, ein Sportler im Hochsprung soll gleich wieder seine Leistung vor Publikum zeigen. Doch bevor er losläuft, um über die Stange zu springen, hat er folgende Gedanken: „Gestern im Training lief es nicht so gut, vorgestern auch nicht, heute Nacht konnte ich deswegen nicht gut schlafen, jetzt schauen mir auch noch Leute zu. Ob ich das schaffe?“

Mit hoher Wahrscheinlichkeit wird dieser Sportler versagen: Er nimmt die Stange mit oder rennt sogar unter ihr hindurch. Warum? Weil er sich mental heruntergezogen hat.

Psychologen sagen, dass die mentale Stärke bei Sportlern entscheidend für den Erfolg ist. Ich behaupte, das Gleiche gilt für uns Einkäufer.

Einkaufsmanager in der Praxis:

Sie kennen sehr viele Einkäufer und Einkaufsabteilungen. Wie sehr haben die multiplen Krisen die mentale Stärke negativ beeinträchtigt?

Matthias Grossmann:

Meine Beobachtung ist, dass die massiven Lieferprobleme und Preiserhöhungen 2021 und 2022 als Folge der Corona-Maßnahmen sowie der Sanktionen gegen Russland viele Einkäufer „mental müde gemacht haben“.

Die Zuversicht, bessere Preise erzielen zu können, wurde aufgrund 2-jährigen

Preiserhöhungsdrucks seitens der Lieferanten zunichte gemacht.

Diese „Gehirnwäsche“ wurde mir von Verkäufern in Seminaren bestätigt. Ich kann mich noch genau an einen Teilnehmer erinnern, der im Frühjahr 2023 sagte: „Viele Einkäufer fragen nur einmal nach, um einen besseren Preis zu erhalten. Ich lehne ein weiteres Entgegenkommen ab und die meisten Einkäufer geben sofort auf.“

Es wird höchste Zeit, diese Einstellung zu verändern! Wir Einkäufer können herausragende Preisreduzierungen erzielen! Untermauert wird dies mit den starken Argumenten, dass Rohstoffe und auch die Energiepreise seit 2022/23 gefallen sind. Hinzukommt die rückläufige Auslastung der Lieferanten.

Einkaufsmanager in der Praxis:

Was bedeutet für Sie daher mentale Stärke während der Einkaufsverhandlungen?

Matthias Grossmann:

Die mentale Stärke ist entscheidend für den Verhandlungserfolg. Um das Mindset zu verändern, wieder hin zu „Ich schaffe es, Preisreduzierungen zu erzielen“, sind folgende Schritte erforderlich:

1. Schritt: Machen Sie sich bewusst, wie sich der Beschaffungsmarkt verändert hat! Die Rohstoff- und Energiepreise sind teilweise massiv gefallen. Lassen Sie sich nicht beindrucken von Verkäuferargumenten zu CO₂-Abgabe, Maut etc. Machen Sie sich selbst schlau! Kalkulieren Sie selbst, welche Preisreduzierung gerechtfertigt ist.

Kommen Sie gerne auf mich zu, dann erhalten Sie eine Liste mit Quellen: info@einkaufstraining.de

2. Schritt: Bereiten Sie sich sehr gut auf die Verhandlung vor! Nehmen Sie sich

Zeit bei A- und B-Lieferanten. Je besser Sie vorbereitet sind, umso selbstsicherer fühlen Sie sich.

3. Schritt: Machen Sie sich Ihre Erfolge bewusst, die Sie vor der Phase des Verkäufermarktes hatten!

Analysieren Sie Ihre Top-Verhandlungen vor dem Jahr 2021. Damals haben Sie es doch auch geschafft – selbst bei Abhängigkeiten und den Monopolisten –, herausragende Ergebnisse für Ihr Unternehmen zu erzielen. Das schaffen Sie jetzt auch wieder.

Das ist die Anker-Technik, die auch Top-Sportler anwenden, um sich mental zu stärken: die Konzentration auf die Erfolge. Schreiben Sie Ihre Erfolge auf! Bei jeder Vorbereitung auf eine anstehende schwierige Verhandlung machen Sie sich Ihre erfolgreichen Verhandlungen nochmals bewusst. Das stärkt Ihr Vertrauen, mit Geduld und Beharrlichkeit weiterzumachen.

Einkaufsmanager in der Praxis:

Einer Ihrer bekannten Leitsätze für Einkäufer heißt „Ich bin wichtig“. Was genau meinen Sie damit?

Matthias Grossmann:

Wir Einkäufer tragen erheblich zum Erfolg unseres Unternehmens bei. Im Schnitt fallen 50 % aller Kosten bei den Lieferanten an. Die Reduzierung dieses (größten) Kostenblocks steigert den Gewinn und die Wettbewerbsfähigkeit.

Matthias Grossmann ist Inhaber der MGS - Training und Beratung für den Einkauf, Autor des Bestsellers „Einkauf“, des Buchs „Die 10 Schritte zum Einkaufserfolg“ sowie der DVDs/Hörbücher „Im Einkauf liegt der Gewinn!“ und „Selbstbewusster verhandeln im Einkauf“. Er verfügt über mehr als 30 Jahre Erfahrung im Einkauf und startete seine Karriere bei Ignacio López (www.einkaufstraining.de).

