D E A L • M E D I A T I O N

**Preisverhandlungen**_____

Jährlich finden Preisvereinbarungen zwischen dem Lieferanten und dem Handel statt. Eigentlich ist das Routine, aber plötzlich fordert ein Einkäufer günstigere Lieferkonditionen. Und womöglich nicht nur das: der Lieferant soll die Einkaufspreise und die Lieferantenbeziehungen preisgeben.

Viele Fragen bewegen plötzlich die Akteure **auf beiden Seiten** und diese rufen gemischte, nicht unbedingt positive Gefühle hervor:

Lieferant: Gibt es nur die Möglichkeit des Nachgebens?

Einkäufer: Wie reagiert wohl mein Lieferant auf die Forderung?

Lieferant: Gibt es für die Forderung eine Rechtsgrundlage?

Einkäufer: Was passiert, wenn nicht nachgegeben wird?

Lieferant: Wie kann bei Zustimmung der niedrigere Preis überhaupt realisiert werden?

Einkäufer: Wir hoch wird bei der Ablehnung wegen der höheren Preise die Umsatzeinbuße sein?

Lieferant: Warum werden diese Informationen über Preise und Kunden gebraucht? Was erwartet mich in der Zukunft?

Diese Fragen werden womöglich nie offen ausgesprochen. Es entsteht eine erste Anspannung auf beiden Seiten. Ob und wie sich diese Anspannung löst, hängt von der weiteren Interaktion der Akteure in dieser Situation ab. Diese haben verschiedene Handlungsalternativen, wie z.B. nachgeben, sich weigern, sich trennen, den Partner unter Druck setzen, Gegendruck ausüben etc. Diese Handlungen führen häufig zu einer Eskalation, die sich dann manchmal nur schwer aufhalten lässt. Die Vertragsbeziehung wird womöglich langfristig endgültig ge- oder zerstört.

Deal Mediation bietet in dieser Situation eine Handlungsalternative. Der unabhängige, neutrale und erfahrene Mediator kann durch Fragen in dem Verfahren der Mediation die hinter den Positionen liegenden Interessen mit den Parteien herausarbeiten. Bei dem strukturierten Dialog können sich Erkenntnisse ergeben, die neue Potentiale für die Zukunft enthalten und eine Reduktion der Verhandlung auf den Preis erübrigen.

Damit kann die Vertragsbeziehung auf eine neue Grundlage gestellt werden. Voraussetzung ist ausschließlich der Wille zu einer gemeinsamen Lösung.

Ildiko Gaal-Baier

An der Beermahd 21a

82229 Seefeld / München

Tel.: +49 (0) 81 52-98 92 14

Fax: +49 (0) 81 52-98 92 13

info@dealmediation.de