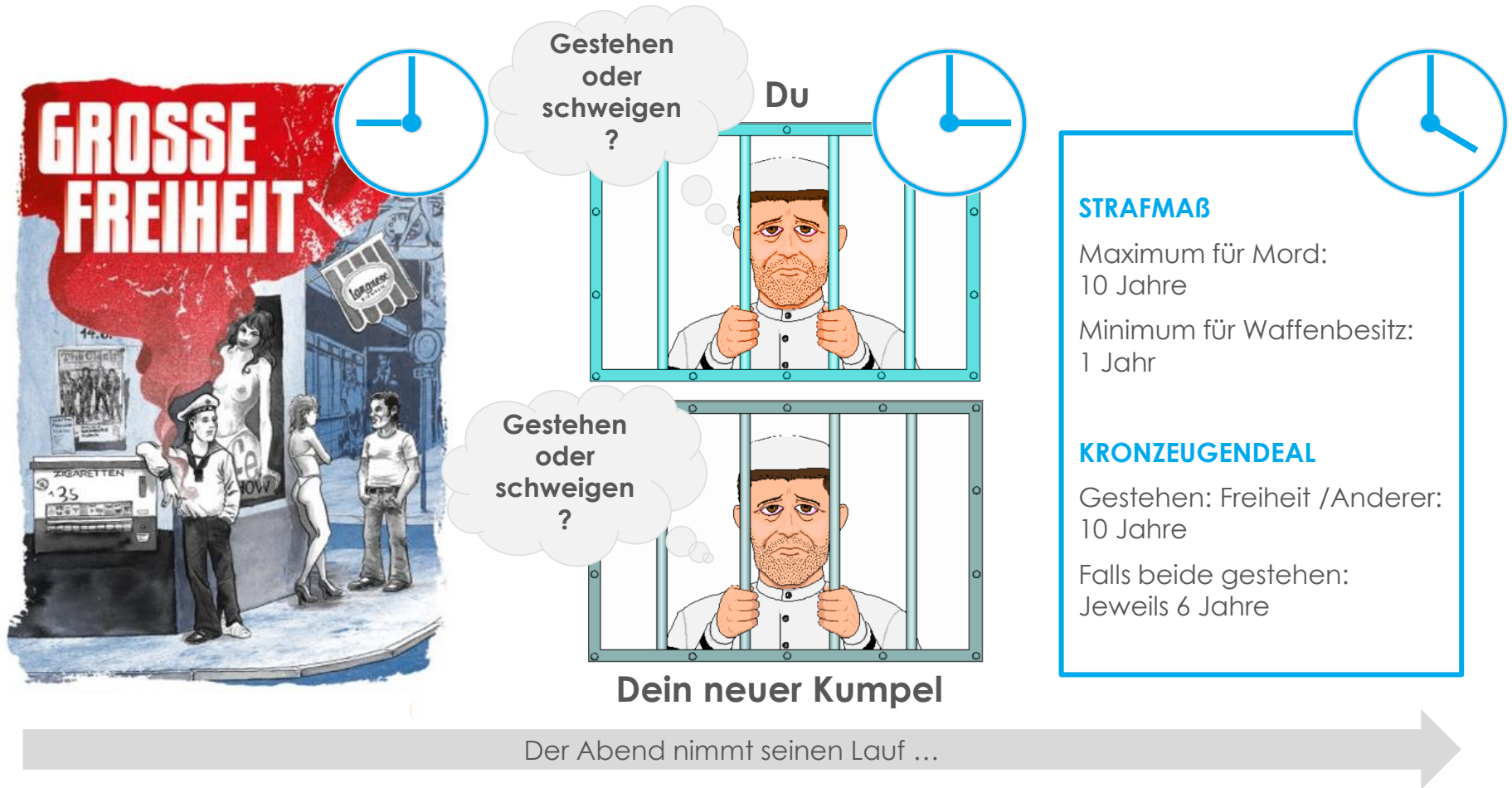


The background features a person in a white dress shirt and a blue necktie. Overlaid on this is a hand-drawn illustration in black ink. It depicts several dice of various sizes and orientations. Some faces of the dice are marked with business-related symbols: a target, a lightbulb, a dollar sign, a magnifying glass, and a rocket. Dashed lines connect the dice, suggesting a network or a sequence of events. The overall theme is the application of game theory to procurement.

VERHANDLUNGSERGEBNISSE MAXIMIEREN – MIT SPIELTHEORIE IM EINKAUF –

STELLT EUCH FOLGENDE SITUATION VOR ...



Gestehen oder schweigen ?

Du

Gestehen oder schweigen ?

Dein neuer Kumpel

Der Abend nimmt seinen Lauf ...

STRAFMAß

Maximum für Mord:
10 Jahre

Minimum für Waffenbesitz:
1 Jahr

KRONZEUGENDEAL

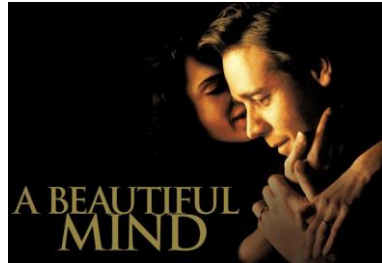
Gestehen: Freiheit /Anderer:
10 Jahre

Falls beide gestehen:
Jeweils 6 Jahre

Quelle: Reeperbahn.de

DIE SPIELTHEORIE IST WEIT VERBREITET

▶ KENNT JEDER



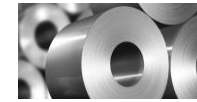
▶ 8 NOBELPREISE



▶ FINDET ÜBERALL ANWENDUNG

Wirtschaft \$	Politik 	Informatik 	Biologie
------------------	-------------	----------------	--------------

Anwendung im Einkauf



Stahl
Automobil-OEM



Produktions-
material



Sport TV-
Rechte



Leasing von
Busflotten



Komponenten
Automobil-OEM



Produktions-
anlagen

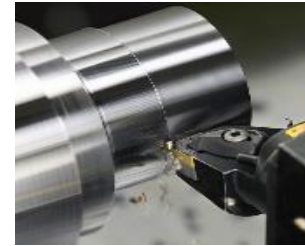


IT-Rechen-
zentrum

VERHANDLUNGSBEISPIEL: DREH- UND SCHMIEDEKOMPONENTEN

Ausgangslage Preisverhandlung

- ▶ **WAS?** Kugellager-Komponenten
- ▶ **WO?** Automotive-Industrie mit Zielmarkt China
- ▶ **WIEVIEL?**
 - Einkaufsvolumen: **22 Mio. EUR/Jahr**
 - Stückzahl: 6,1 Mio./Jahr
 - Wertschöpfungsanteil: 48% (11 Mio. EUR/Jahr)
- ▶ **Lieferanten:**
 - 4 strategische Bestandslieferanten
 - 2 Bestandslieferanten zum „Phase out,
 - 2 neue Lieferanten („Challenger“)



Drehen



Schmieden



Außenring



Flansch

ZIEL DES VERGABEMECHANISMUS: HOHER WETTBEWERBSDRUCK

Vergabephase 1: Challenger-Auktionen

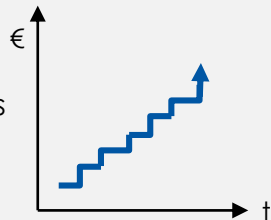


- ▶ Volumen: Ca. 7 Mio. EUR/Jahr
- ▶ Teilnehmer: Challenger und alle Bestandslieferanten
- ▶ Transparente Verhandlung als Signalwirkung

Auktion je Bauteil

Holländische Einkaufsauktion

Einkäufer erhöht den Preis bis der erste Verkäufer akzeptiert



Vergabephase 2: Bestandslieferanten



- ▶ Volumen: Ca. 15 Mio. EUR/Jahr
- ▶ Pakete:



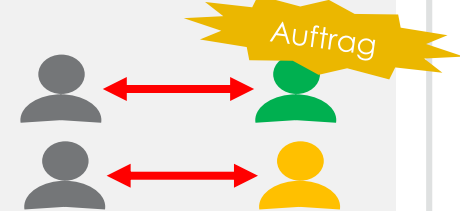
1. Englische Auktion

Der Einkäufer reduziert den Preis, der letzte Lieferant der noch in der Verhandlung ist, wird Erster im Ranking



2. TIOLI-Kette

Der 1. gerankte Lieferant bekommt ein Angebot für das Goldpaket, und kann zustimmen oder nicht



Gold-Paket für Rang 1+2
Silber-Paket für 2+3+4
Bronze-Paket für Rest

* TIOLI: „Take-it-or-leave-it“

SPIELTHEORIE KANN IN VIELEN SITUATIONEN ERFOLGREICH IM EINKAUF UMGESETZT WERDEN



Großer Vergabeumfang



Wettbewerb → Mindestens 2 Lieferanten



100% Commitment für den Vergabeprozess



Genug Zeit → Mindestens 2 Monate bis Vergabe



Klare Produktspezifikationen



Wenige Anpassungen während der Vertragslaufzeit



Commodity Produkt



VIELEN DANK!

„Herzlichen Glückwunsch! (...) Wir haben es zwar nicht geschafft, aber ich habe **sehr viel gelernt.**“
(CEO ausgeschiedener Lieferant)

„Es war eine harte & faire Verhandlung. Gefallen haben mir die klaren Spielregeln – dadurch konnten wir unsere **Puffer rausstreichen.**“
(CFO zukünftiger Lieferant)

KATHARINA WEBER
MANAGERIN

KERKHOFF NEGOTIATIONS GMBH

k.weber@kerkhoff-negotiations.com

+49 (0) 1624480145

RENÉ SCHUMANN
GESCHÄFTSFÜHRER



KERKHOFF NEGOTIATIONS GMBH

r.schumann@kerkhoff-negotiations.com

+49 (0) 162 4480119

DIE ANWENDUNG DES GEFANGENEN-DILEMMA KANN AUCH IN DEN EINKAUF ÜBERTRAGEN WERDEN

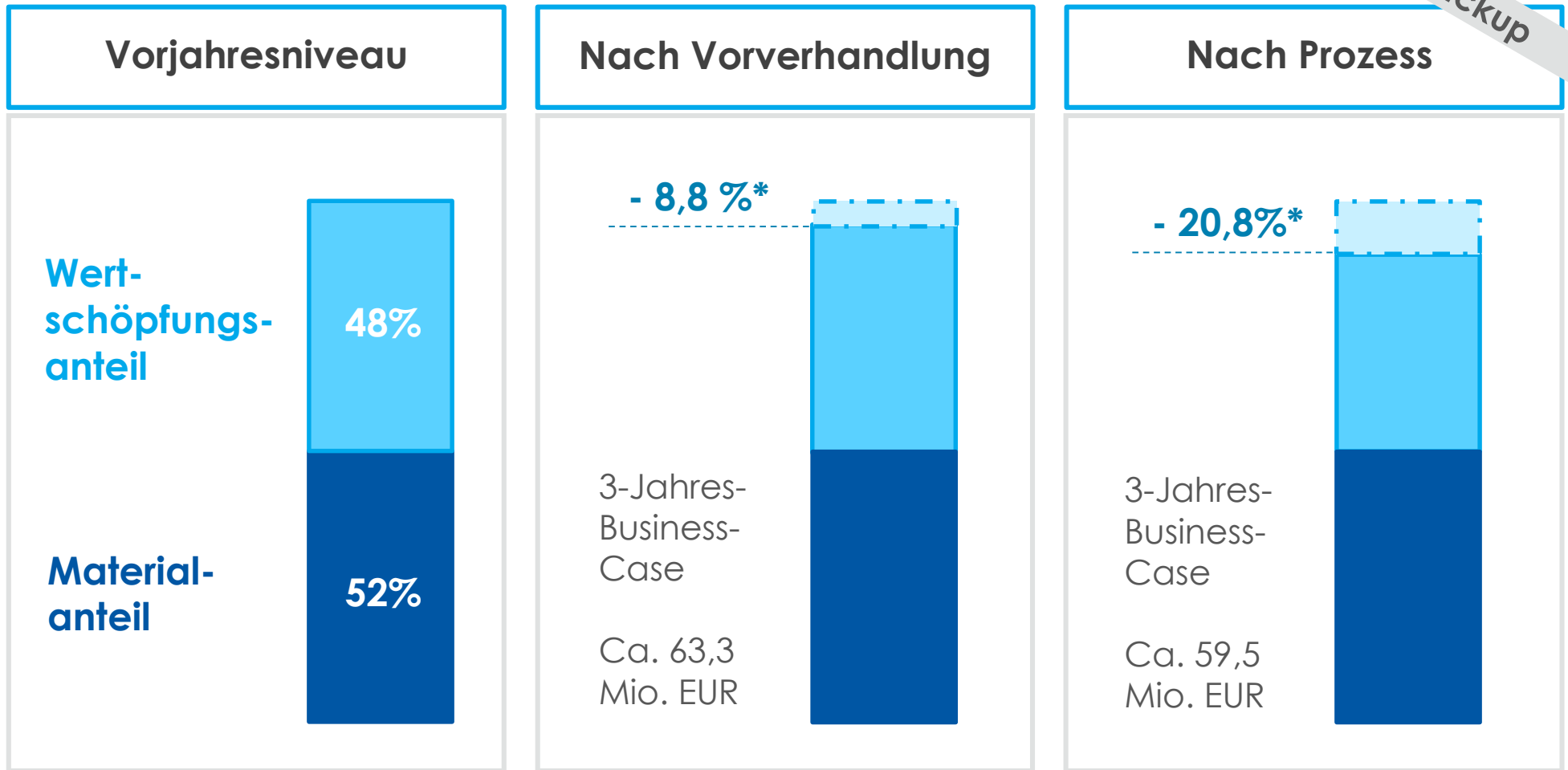
Backup

		Sie	
		Gestehen	Schweigen
Ihr neuer Kumpel	Gestehen	 6 Jahre Gefängnis	 6 Jahre Gefängnis 10 Jahre Gefängnis
	Schweigen	 10 Jahre Gefängnis	 1 Jahr Gefängnis 1 Jahr Gefängnis

Zur erfolgreichen Umsetzung verhält sich der Einkäufer in der Lieferantenverhandlung wie der Polizist.

DURCH DEN SPIELTHEORETISCHEN VERHANDLUNGSANSATZ LASSEN SICH ÜBERDURCHSCHNITTLLICHE ERGEBNISSE REALISIEREN

Backup



* Einsparungen auf beeinflussbaren Wertschöpfungsanteil