

# DAS BESTE ERGEBNIS ZÄHLT: MIT SPIELTHEORIE EINSPARUNGEN MAXIMIEREN

Spieltheoretischer Verhandlungsmechanismus



# SCHWERE VERHANDLUNGEN STEHEN UNS BEVOR - WIR BEKOMMEN WAS WIR VERHANDELN, NICHT WAS UNS ZUSTEHT!



# ERREICHEN SIE DAS OPTIMUM IN IHREN VERHANDLUNGEN?



## HERAUSFORDERUNGEN

- ▶ **Verhandlungskomplexität** kann oft nicht adäquat abgebildet werden
- ▶ **Fehlende Vergleichbarkeit zwischen Alternativen** liefert schwache Argumentationsstrukturen mit **geringer Glaubwürdigkeit**
- ▶ **Emotionale Einflüsse** führen zu irrationalen Entscheidungen und gegebenenfalls zu „verbrannter Erde“
- ▶ **Der vermeintliche Verhandlungserfolg bleibt subjektiv.** Es ist unklar, ob das objektiv beste Ergebnis erzielt wurde.

# MIT DEM SPIELTHEORETISCHEN VERHANDLUNGSMECHANISMUS WIRD SYSTEMATISCH DAS MAXIMALERGBNIS ERZIELT



## QUALITATIV: OBJEKTIV BESTE ENTSCHEIDUNGEN

- ▶ **Komplexitätsbeherrschung:** Reale Komplexität wird in unserem Mechanismus berücksichtigt und verhandelt
- ▶ **Ent-Emotionalisierung:** Transparente und konsistente Vorgehensweise schafft Vertrauen auf Lieferantenseite
- ▶ **Optimale & Compliance-sichere Vergabe:** Zusammenstellung des „richtigen“ Lieferantenportfolios auf Basis TVO\*

## QUANTITATIV: OPTIMALER EINSPARUNGSERFOLG

- ▶ Garantierte und **systematische Erreichung** des bestmöglichen Verhandlungsergebnisses
- ▶ Einsparungen meist signifikant **höher gegenüber konventioneller** Verhandlungsführung

\* TVO = Total Value of Ownership

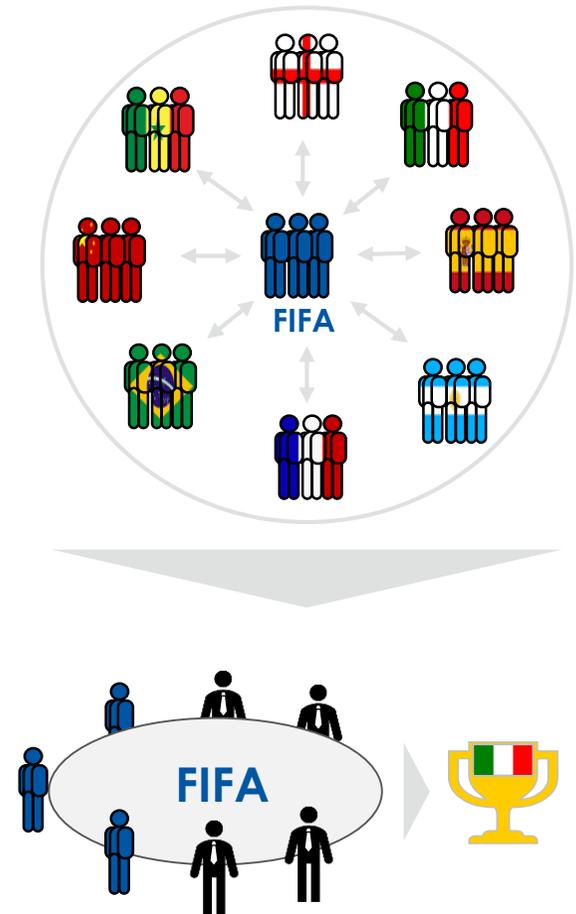
# VERGLEICHEN SIE IHRE EINKAUFVERHANDLUNG MIT DER HERAUSFORDERUNG DER FIFA IM FUßBALL

## HERAUSFORDERUNG DER FIFA

- ▶ Alle 4 Jahre: Auswahl der besten Fußball-Nationalmannschaft
- ▶ Leistungstärke der Mannschaften nicht direkt ersichtlich
- ▶ Jede Mannschaft beansprucht den Titel für sich

## VORGEHEN NACH „KONVENTIONELLEM ANSATZ“

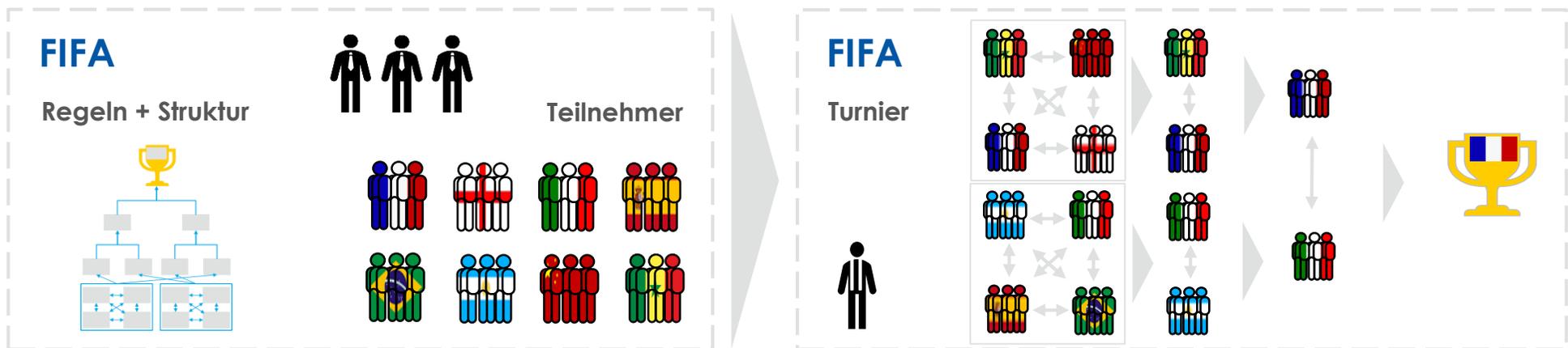
- ▶ Zusammenstellung eines Allstar-Teams durch die FIFA
- ▶ Spiel des Allstar-Teams gegen jede Nationalmannschaft
- ▶ Auswertung jedes Spiels bzgl. der Leistung der Nationalmannschaften: „Welche Mannschaft ist die Beste bzw. hat dem Allstar-Team die meisten Schwierigkeiten bereitet?“
- ▶ Diskussion und gemeinsamer Entscheid im FIFA-Komitee bzgl. Vergabe des Pokals an eine Nationalmannschaft
- ▶ Verkündung der Entscheidung an den Gewinner und die anderen Teams



# MIT SPIELTHEORETISCHEN VERHANDLUNGSMECHANISMEN ÄNDERN SIE DIE HERANGEHENSWEISE IM GRUNDSATZ

## VORGEHEN NACH SPIELTHEORETISCHEM ANSATZ

- ▶ Organisation und Gestaltung eines Weltmeisterschaft-Turniers
- ▶ Vorbereitung und Festlegung von Qualifikations- und Teilnahme-kriterien, sowie klare Strukturierung und Regelung
- ▶ Information (Kriterien, Struktur und Regeln) zur Teilnahme und zum Gewinn vorab an alle Teams
- ▶ Teilnehmende Teams spielen jeweils gegeneinander und nicht gegen die FIFA
- ▶ Neue Rolle der FIFA: Statt aktiver Teilnahme, nur Schiedsrichter und Turnierveranstalter  
Neue Aufgabe: Sicherstellung von Fairness und reibungslosem Ablauf



# SPIELTHEORIE WIRD SEIT CA. 20 JAHREN ERFOLGREICH IN DER WIRTSCHAFT ANGEWENDET

## EINSATZBEREICHE

- ▶ **Großverhandlungen/-aufträge:**
  - Einkauf: Prozesse/ Auktionen
  - Vertrieb: Angebotsstrategien
- ▶ **M&A** Verhandlungen
- ▶ **Marketplace** & pricing models
- ▶ **Frequenz-Auktionen** (Mobilfunk)
- ▶ **Smart Grid/ Cloud** Agenten & Systeme

## ZITATE

„Die Spieltheorie ist das schärfste Schwert in unseren Lieferantenverhandlungen.“



„Using game theory, Microsoft was able to map and prepare for every possible twist and turn in the process months before it announced its intention to acquire Yahoo.“



## AUSWAHL AN UNTERNEHMEN MIT SPIELTHEORIE-ANWENDUNGEN

SIEMENS

BOSCH

Continental



KUKA



B/S/H/



PHILIPS

amazon.com



Gigaset

■ GEBERIT



EISENMANN



Google

Quelle: Eigene Erfahrung und Netzwerk

# VERHANDLUNGSBEISPIEL: CAPEX INVESTITIONSENTSCHEIDUNG FÜR EINE ROBOTERSCHWEIßANLAGE

## AUSGANGSLAGE

### ▶ WAS?

- Roboterschweißanlage

### ▶ WIE VIEL?

- **7 Mio. EUR**-Budgetbeschränkung

### ▶ LIEFERANTEN:

- 1 Bestandslieferant (alte Anlage)
- 1 bekannter neuer Lieferant

### ▶ HERAUSFORDERUNGEN:

- Langfristige Konzeptphase machte die Einbindung weiterer Lieferanten unmöglich
- Zeitdruck: **Vergabe in nur 4 Wochen**



[www.scope-online.de](http://www.scope-online.de)

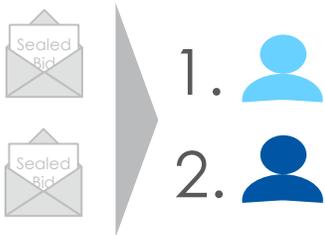
# DAS VERHANDLUNGSDESIGN BASIERTE AUF EINEM EHRGEIZIGEN RESERVATIONSPREIS

## Vorverhandlungen

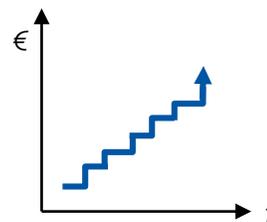
## Phase 1: Sequentielle Holländische Ticker Auktion

## Phase 2 (opt.): Re-engineering um Wettbewerb zu erhöhen

- ▶ **Einmaliges Angebot** mit der Chance, das Angebot zu verbessern
- ▶ **Verhandlungsreihenfolge für Phase 1** ergibt sich aus der **Angebotsattraktivität** der Vorrunde

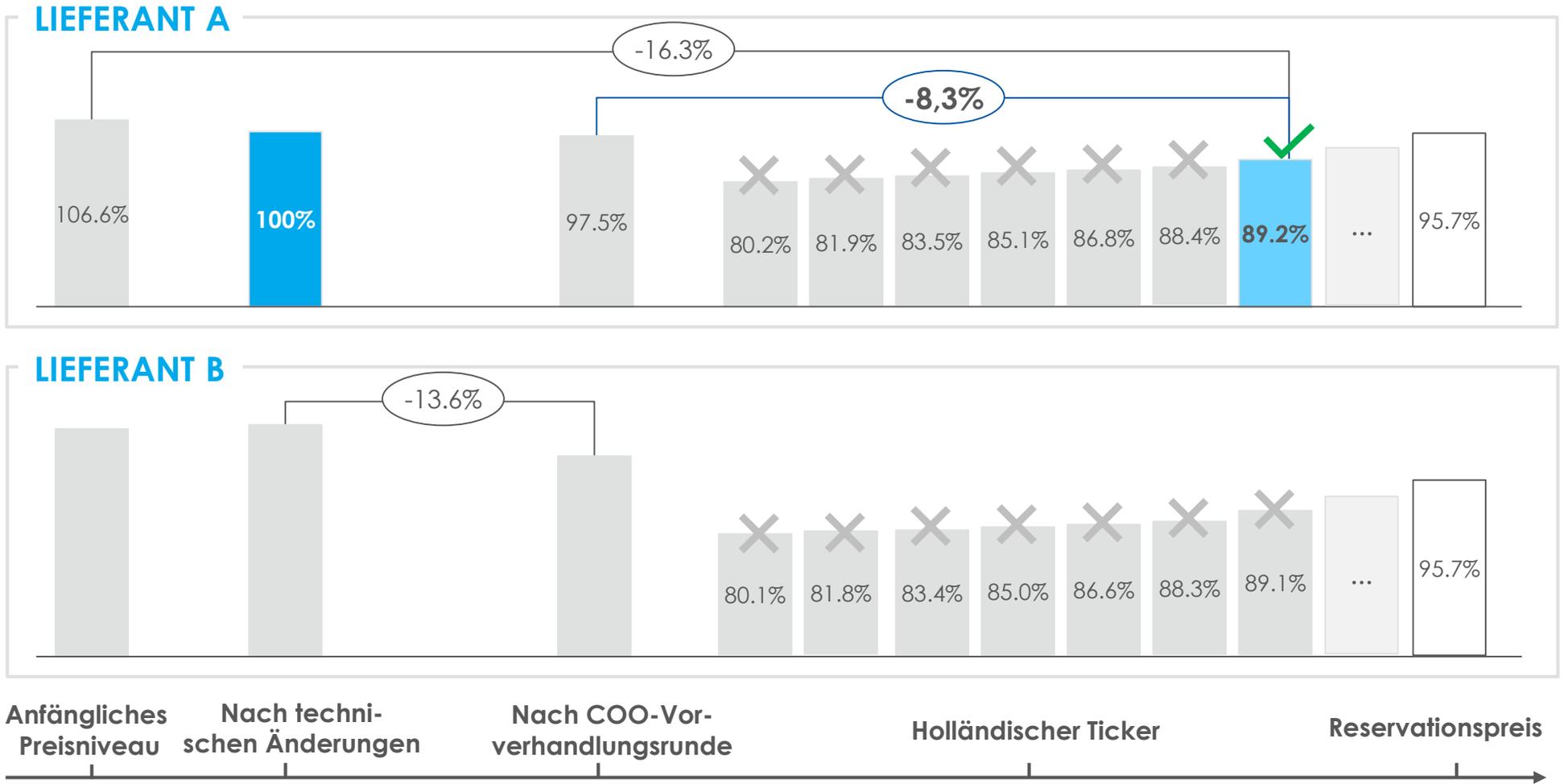


- ▶ **Sequentielle Angebote** basierend auf der definierten Verhandlungsreihenfolge
- ▶ **Steigende Preise** in jeder Runde
- ▶ Lieferanten können ein Angebot nur **annehmen oder ablehnen**
- ▶ Wenn ein Lieferant eine Preisstufe akzeptiert, wird diese direkt vergeben (d.h. keine weiteren Verhandlungen)
- ▶ **Versteckter Reservationspreis:** wenn dieser Preis erreicht wird, erfolgt **in Phase 1 keine Vergabe**



- ▶ Wenn es in Phase 1 keine Annahme gibt, bevor der Reservationspreis erreicht wurde, würde sich die **Vergabeentscheidung verzögern**
- ▶ Die **Anforderungen würden neu bewertet**, um weitere alternative Lieferanten aufzubauen

# DANK DER SPIELTHEORIE KONNTEN ÜBERDURCHSCHNITTLICHE ERGEBNISSE ERZIELT WERDEN



# Roadmap zur Verhandlungs- führung der Zukunft in Ihrem Einkauf!

## START

Screening von Warengruppen für Spieltheorie-  
Verhandlungsprojekte

## PROJEKTE

Umsetzung von Verhandlungsprojekten als  
Leuchttürme in Ihrer Organisation

## INTERNE MULTIPLIKATOREN

Positionierung interner Multiplikatoren durch Training &  
Coaching

## KOMPETENZCENTER "NEGOTIATIONS"

Aufbau und Etablierung eines internen Kompetenz-  
centers für Verhandlungsführung

# VERHANDELN SIE NOCH ODER GEWINNEN SIE SCHON – SIND SIE BEREIT FÜR DEN NÄCHSTEN SCHRITT?

---

Wir  
melden  
uns

IHNEN STEHEN  
SCHWERE  
VERHANDLUNGEN  
INS HAUS.

Wir stehen gerne dabei  
an Ihrer Seite.



**René Schumann**

**GESCHÄFTSFÜHRER**

[r.schumann@kerkhoff-negotiations.com](mailto:r.schumann@kerkhoff-negotiations.com)

Kerkhoff Negotiations GmbH  
Elisabethstraße 5 - 40217 Düsseldorf  
[www.kerkhoff-negotiations.com](http://www.kerkhoff-negotiations.com)