

Es ist Zeit
neue Wege zu
gehen:

Das Verhandlungs-
management
der Zukunft



„The Black Swan Event“

- ▶ VUCA als neue Normalität
- ▶ Weitere Dynamisierung des Einkaufs
- ▶ Kostendrückerei als Auslaufmodell

Evolution des Verhandlungsmanagements

Mittelalter:

*„Wir treffen
uns in der Mitte“*



Apollo 11 Command Module

**Das Harvard
Konzept:**

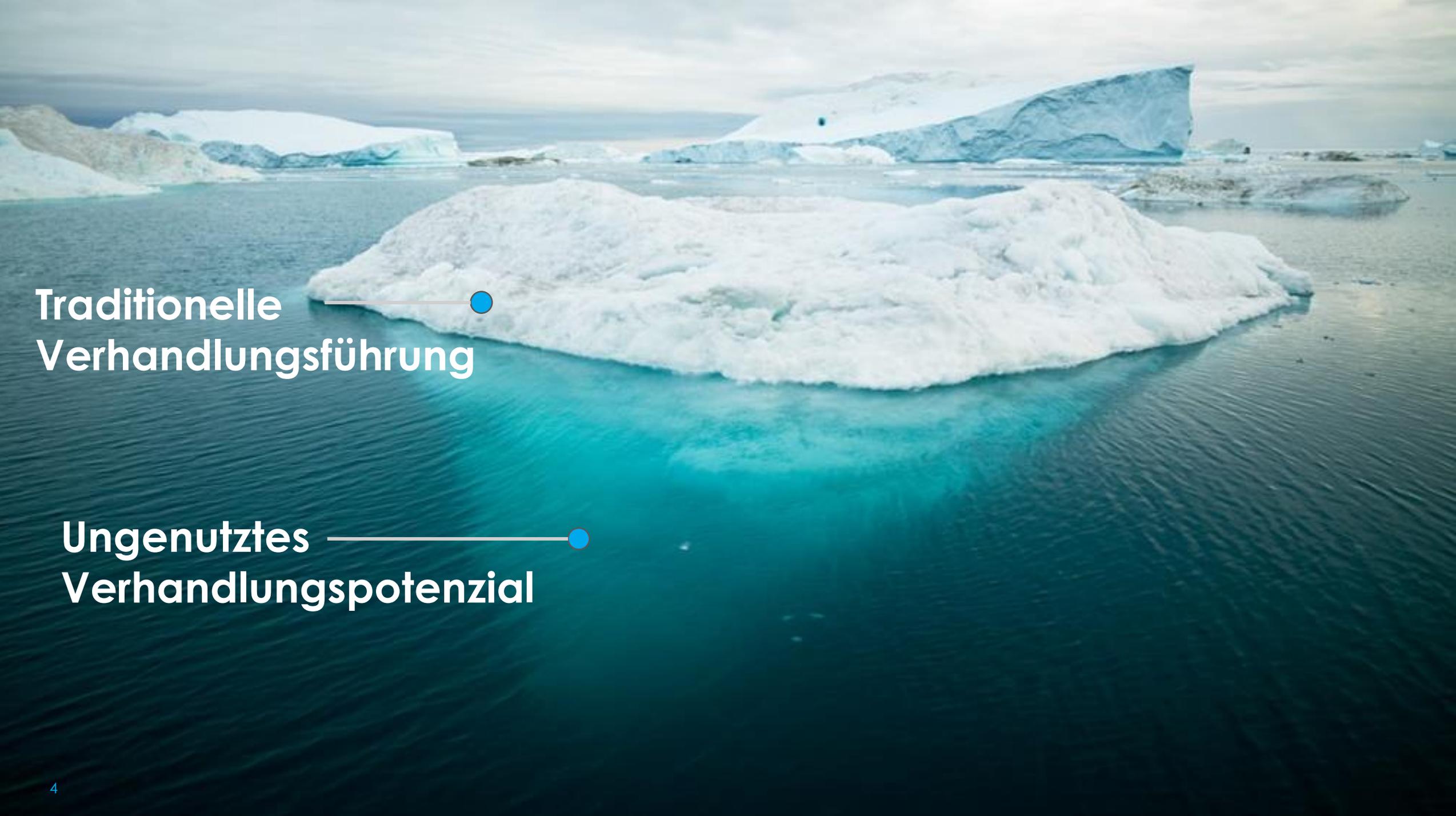
*„Win Win für alle
Beteiligten“*



Space Shuttle Endeavour

**Was kommt als
Nächstes?**





**Traditionelle
Verhandlungsführung**

**Ungenutztes
Verhandlungspotenzial**

Mega Trends

Beschleunigung

Intransparenz

Multi-Channel

Kultur-
vergessenheit



&

Verhandlungsführung

&

Einkaufs- spezifische Trends

Grenzen des Source-
to-Contract-
Prozesses

Ende der
Superhelden-Allüren

Trainierbarkeits-
problem



Was ist das nächste “big thing” im Bereich Verhandlungen?

Die Anfänge:

„Wir treffen uns
in der Mitte“

Das Harvard
Konzept:

„Win Win für alle
Beteiligten“

System of Negotiations:

„Stringent strukturierte
Verhandlungen - Ende
des Freestyles“



Apollo 11 Command Module

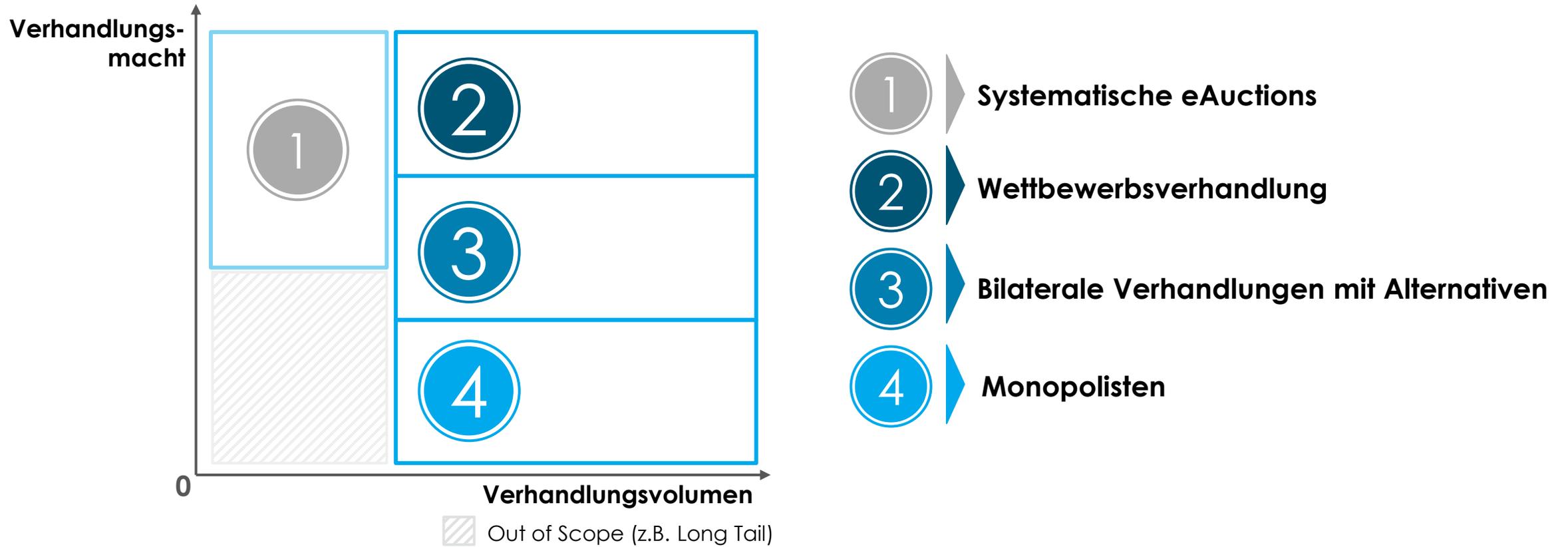


Space Shuttle Endeavour



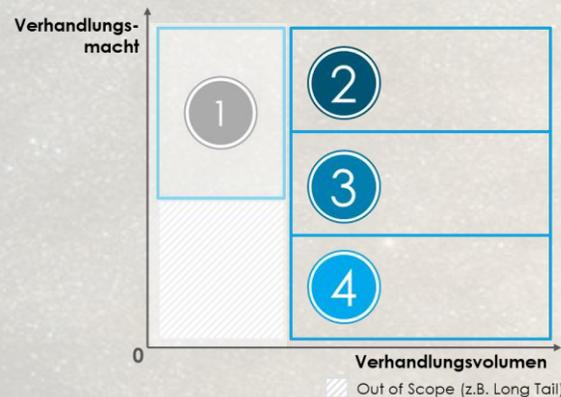
SpaceX Dragon V2

System of Negotiations



Verhandlungsmanagement der Zukunft

Typische Einkaufsverhandlungen:



1 >>>

2 >>>

3 >>>

4 >>>

Systematisierung der Verhandlungen

Was ?

Bausteine erfolgreicher Verhandlungen:

Erfahrung

Cluster-Experten

Data Analytics

Methodenkompetenz

Spieltheorie

Verhaltensökonomie

Psychologie

>>>

>>>

>>>

Wie ?

Ergebnisse:

Systematische Erzielung des maximalen Ergebnisses auf Basis

Total Value of Ownership

+

Einsparungen:

- Monopolisten: 9%
- Wettbewerb: 12%

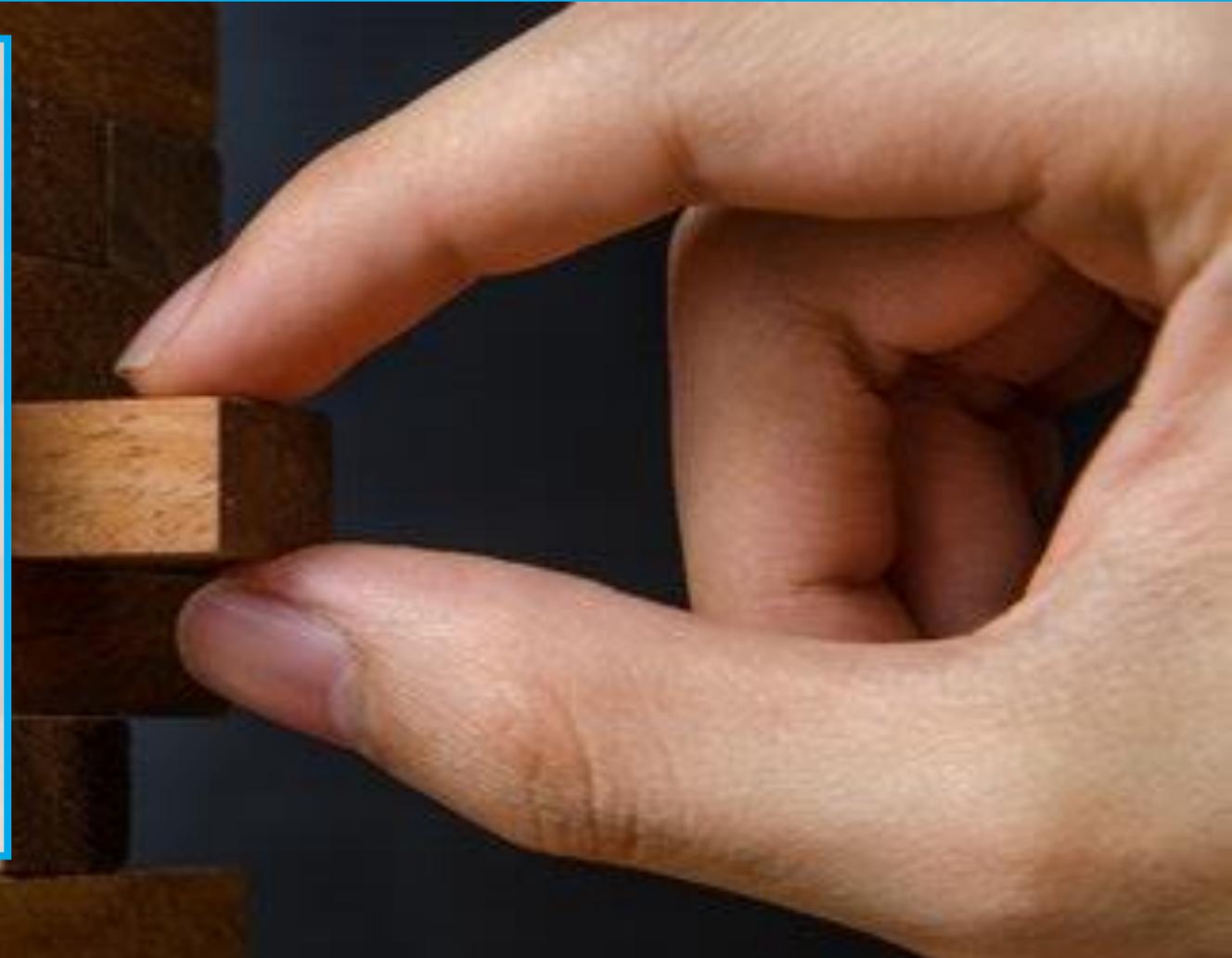
Warum ?

Thema des Jahres: Stärkung Verhandlungsexpertise & Spezialisierung

Zielbild: Trennung von Verhandlung und Einkauf

Bedeutung in der Umsetzung:

Symbiose aus
hoch-spezialisierten Verhandlern
zur **Begleitung von Top-Verhandlungen**
mit
mit gut ausgebildeten **Einkaufsallroundern** zur
Umsetzung von Strategie und Tagesgeschäft

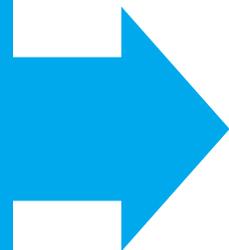


Wir küren

Das beste Verhandlungs- management 2020 in drei Kernbranchen



Verkündigung auf
Procurement Summit im
September 2020



„Du bekommst was du verhandelst, nicht was du verdienst“ – Sind Sie bereit für den nächsten Schritt?



**Ihre Ansprechpartner bei
Kerkhoff Negotiations**

**René Schumann
Geschäftsführer**

r.schumann@kerkhoff-negotiations.com

Linkedin: reneschumann

**Dr. Marc Heimes
SVP Negotiations EMEA**

m.heimes@kerkhoff-negotiations.com

Kerkhoff Negotiations GmbH
www.kerkhoff-negotiations.com