





**Marion Troczynski Peter Troczynski**

**"Die Bohrmaschine ist ein Schnäppchen, sagt der Verkäufer "**

Ein Buch, das Verkäufertricks schneller entlarvt, als der Scanner piept und deutlich macht, wo beim Preis noch Spielraum ist.



© 2025 Marion Troczynski, Peter Troczynski

Verlagslabel: Tredition Verlag, [www.tredition.com](http://www.tredition.com)

Druck und Distribution im Auftrag der Autoren:

tredition GmbH, Heinz-Beusen-Stieg 5, 22926 Ahrensburg,  
Deutschland

Das Werk, einschließlich seiner Teile, ist urheberrechtlich geschützt.  
Für die Inhalte sind die Autoren verantwortlich. Jede Verwertung  
ist ohne ihre Zustimmung unzulässig. Die Publikation und Verbrei-  
tung erfolgen im Auftrag der Autoren, zu erreichen unter:

tredition GmbH, Abteilung "Impressumservice",  
Heinz-Beusen-Stieg 5, 22926 Ahrensburg, Deutschland.

Kontaktadresse nach EU-Produktsicherheitsverordnung: impres-  
sumservice@tredition.com

# Inhaltsverzeichnis

|   |    |
|---|----|
| Warum wir dieses Buch geschrieben haben .....   | 9  |
| Wie der Titel "Die Bohrmaschine ist ein Schnäppchen, sagt der Verkäufer " entstand..... | 17 |
| Weshalb ein Nein nur der Anfang ist.....  | 19 |
| Verkaufsbühne Alltag - Wer dir da so alles begegnet.....                                | 22 |
| TEIL 1 Verhandeln für Neugierige - die Basics ohne Blabla .....                         | 25 |
| 1.1. Die Lektion meines Schwiegervaters.....  | 26 |
| 1.2. Die Lösung - Ein Einkaufs-Ratgeber für clevere Käufer.....                         | 30 |
| 1.2.1 Preise sind keine Naturgesetze, sondern oft nur Vorschläge.                       | 32 |
| 1.3. Ein Ausflug in dein Mindset.....   | 34 |
| 1.3.1. Was passiert, wenn du ohne Mindset verhandelst.....                              | 35 |
| 1.3.2. Dein Mindset-Check auf Kurs gebracht .....                                       | 36 |
| 1.4 Der geheime Startknopf für bessere Verhandlungen.....                               | 39 |
| 1.4.1. Dein Vorbereitungs-Navi .....  | 40 |
| 1.4.2 Vorbereitung ist dein Verhandlungsbooster .....                                   | 42 |
| 1.5 Wissen schlägt Bauchgefühl.....   | 43 |
| 1.5.1 Preisvergleiche sind dein Verhandlungs-Multitool.....                             | 44 |
| 1.5.2.Deine Checkliste - Preise souverän vergleichen.....                               | 46 |
| 1.5.3. Preisvergleichs-Strategien, die wirklich wirken.....                             | 47 |
| 1.5.4. 10 smarte Verhandlungsformeln für Alltagssituationen .....                       | 48 |
| 1.6. Vergleichsportale für Online Preise nutzen.....                                    | 51 |
| 1.6.1. Achtung Schnäppchenfalle - Fake-Shops .....                                      | 54 |
| 1.7. Nicht gleich zahlen, erst mal fühlen .....   | 55 |
| 1.7.1. Deine Quali-Checkliste .....   | 57 |
| 1.8. Budget für deine Preisgrenze festlegen.....  | 60 |
| 1.8.1. Wie ein harmloser Satz zum Verkaufserfolg wird.....                              | 62 |

|  |     |
|--|-----|
| 1.8.2. Deine Budget-Checkliste .....   | 64  |
| Teil 2 Psychologie to go - Warum du kaufst, obwohl du nur schauen wolltest.....                    | 67  |
| 2.2. Das Prinzip der Reziprozität.....   | 69  |
| 2.2.1. Wenn ein Kaffee plötzlich teuer wird.....   | 70  |
| 2.2.2. Ein kleiner Schritt für dich, ein großer Rabatt für dein Konto .....                        | 72  |
| 2.2.3. Der Trick mit dem Danke vor dem Wunsch - 10 smarte Formulierungen .....                     | 74  |
| 2.3. Das Prinzip der Verknappung.....  | 77  |
| 2.3.1 So erkennst du Verknappung und konterst souverän .....                                       | 78  |
| 2.3.2 So nutzt du Verknappung zu deinem Vorteil .....  | 79  |
| 2.4 Das Prinzip der Verlustaversion .....  | 81  |
| 2.4.1. Wenn Urok den Überblick behält und Gronk bei jeder Rabattfahne „Schnapp es dir!“ ruft ..... | 82  |
| 2.4.2 Wie du die Verlustaversion für dich selbst nutzt .....                                       | 84  |
| 2.5. Das Prinzip Framing .....   | 89  |
| 2.5.1 Warum dein Hirn Framing liebt.....   | 91  |
| 2.5.2. Wie du Framing als Käufer selbst nutzt und clever einsetzt.                                 | 93  |
| 2.6. Das Prinzip des Ankereffekt´s .....   | 96  |
| 2.6.1. Sofa, Fernseher, E-Bike.....  | 98  |
| 2.6.2. Wie du den Anker selbst wirfst .....  | 100 |
| 2.7. Das Prinzip der sozialen Bewährtheit .....  | 103 |
| 2.7.1. Wenn viele es tun, kann es nicht falsch sein, oder doch? ....                               | 105 |
| 2.7.2 Wie du soziale Bewährtheit selbst clever einsetzt .....                                      | 108 |
| 2.8. Das Prinzip der Sympathie.....  | 110 |
| 2.8.1. Wie du den Sympathie-Effekt erkennst.....   | 112 |
| 2.8.4 Wie du Sympathie klug einsetzt, statt dich davon einwickeln zu lassen.....                   | 116 |
| 2.9. Das Prinzip der Alternativlosigkeit .....   | 119 |

|   |     |
|---|-----|
| 2.9.1. Wenn du glaubst, du hast keine Wahl beginnt deine Verhandlung erst richtig.....                              | 121 |
| 2.9.2 Wie du Alternativen ins Spiel bringst, auch wenn du noch keine hast.....                                      | 124 |
| 2.10. Wie Gronk und Urok die Marketingtricks im Supermarkt überlebten .....   | 127 |
| 2.11. Psychotricks statt Preisschilder – Eine Zusammenfassung..   | 131 |
| 2.12. Ein Trick ist schon fies, aber die kommen auch im Rudel....   | 135 |
| 2.13. Bevor wir weitermachen, ein kleiner Zwischenruf aus der Steinzeit.....  | 138 |
| Teil 3 Vom "Ja, klar!" zum "Da geht doch noch was!" Dein Upgrade in der Verhandlungs-Sprache. ....                  | 139 |
| 3.1.Kommunikation ist (oft) vorhersehbar und genau das kannst du für dich nutzen.....                               | 140 |
| 3.1.1 Kommunikation kann überraschen, tut es aber meistens nicht .....  | 141 |
| 3.2. So verhandelst du, ohne Schweißausbruch und Showdown wie ein Profi ohne sich wie einer benehmen zu müssen..... | 147 |
| 3.3. Kleine Sätze große Wirkung- Kommunikative Hacks .....  | 152 |
| 3.4. Verkäufersprüche mit eingebautem Nebelwerfer und wie du trotzdem klar siehst.....                              | 156 |
| 3.5 Das erste Nein und warum es selten das letzte Wort ist.....   | 159 |
| TEIL 4 Vom Brillenladen bis zur Brezelbude. Selbst der Bäcker hat noch Luft im Teig.....                            | 165 |
| 4.1. Warum du beim Einkaufen mehr Einfluss hast, als du denkst .....  | 166 |
| 4.2. Der Kühlschrank-Deal oder Wie man mit einem “Eigentlich” das Eis bricht .....                                  | 168 |

|  |     |
|--|-----|
| 4.3. Der Rückruf, der alles änderte und warum du manchmal nur den richtigen Spieler brauchst .....           | 174 |
| 4.4. Der Kaffeevollautomat mit Zugabe und wie Alternativen Bewegung in festgefahrenen Gespräche bringen..... | 176 |
| 4.5. Wie wir unser Boxspringbett in der Corona-Zeit verhandelt haben und warum Zuhören Gold wert ist.....    | 179 |
| 4.6. Verhandlungsvokabeln mit Tarnkappe .....  | 184 |
| Teil 5 Online geht nix? Dann hast du nur die falschen Knöpfe gedrückt .....                                  | 187 |
| 5.1 Online clever verhandeln – still, aber wirksam.....  | 188 |
| 6. Das war es von uns, aber für dich geht es jetzt erst richtig los .  | 192 |
| 7. Weiterführende Literatur, die (fast) so gut ist wie dieses Buch   | 194 |

# Warum wir dieses Buch geschrieben haben

(Oder: Jemand musste ja mal sagen, dass Preise keine Naturgesetze sind)

Liebe Leserin, lieber Leser,

warum lohnt es sich, dieses Buch zu lesen?

Weil Verhandeln nicht nur in Konferenzräumen passiert, sondern auch an der Kasse, auf dem Sofa oder wenn der Handwerker den Preis nennt.

Und weil wir als Verhandlungsprofis seit vielen Jahren Unternehmen aus dem Mittelstand und internationale Konzerne dabei unterstützen, im Vertriebs-, Einkaufs- und anderen Unternehmensbereichen bessere Ergebnisse zu erzielen. Unsere Trainings, Coachings und Bücher basieren auf fundierter Erfahrung, psychologischem Know-how und einer klaren Mission-

Verhandeln darf leichter sein, mehr bringen und trotzdem ganz natürlich wirken, gerade im Alltag.

Stell dir vor, du schlenderst durchs Möbelhaus. Plötzlich siehst du ihn, den perfekten Esstisch. Massiv, stilvoll, genau dein Stil. Aber dann siehst du den Preis und denkst „Muss das wirklich so viel kosten? Oder geht da noch was?“

**Genau da setzt dieses Buch an.**

Es geht um deinen Alltag, deine Anschaffungen und vor allem um das gute Gefühl, beim Einkaufen nicht zu viel zu bezahlen. Ob Küche, Möbel, Gartengerät, Elektrogerät oder Handwerkerleistung. Du hast mehr Spielraum, als du vielleicht denkst.

Und nein, Du musst dafür kein Verhandlungsprofi sein.

Du musst nur bereit sein, ein paar Tricks kennenzulernen.

In unseren Trainings kommt sie immer wieder, diese eine Frage, oft leise gestellt und mit einem kleinen Lächeln, ob wir auch Tipps für den Alltag haben, also für private Situationen jenseits von Besprechungsräumen und Verhandlungstischen.

Wir konnten irgendwann nur noch schmunzeln und sagen, es wird Zeit, dass wir genau dafür ein Buch schreiben.

Jetzt ist es da. Geschrieben für alle, die beim nächsten Einkauf mehr wollen als bloß den Kassenbon und das Gefühl, es wäre sowieso nichts mehr drin gewesen.

Ein praktischer Begleiter für clevere Entscheidungen, starke Argumente und faire Preise, ganz ohne langweilige Theorien, aber mit jeder Menge alltagstauglichem Verhandlungswissen.

Für alle, die lieber mit einem charmanten Lächeln verhandeln als mit einem unguten Bauchgefühl zu zählen.

Denn wer fragt, zahlt oft weniger, lacht am Ende mehr und hat das bessere Gefühl beim Rausgehen.

Aber wer sagt denn, dass das stimmt?

Lass uns gleich mit diesem weitverbreiteten Irrtum aufräumen. Verhandeln hat nichts mit nervigem Feilschen oder endlosen Diskussionen zu tun. Es geht vielmehr darum, mit Stil zu gestalten. Mit einem Hauch Strategie, einer Portion Selbstbewusstsein und dem klaren Ziel, mehr rauszuholen, ohne sich zu verbiegen.

Dieses Buch zeigt dir zum Beispiel

wie du Verkäufertricks erkennst, bevor sie überhaupt zünden und dabei freundlich bleibst, aber innerlich schmunzelst

wie du mit psychologischem Feingefühl punktest, ohne gleich mit einem Diplom in Menschenkenntnis wedeln zu müssen

und wie du selbst dann entspannt bleibst, wenn der Verkäufer den Preis flüstert, als wäre er ein streng gehütetes Geheimnis

Und du lernst:

wie du dich clever vorbereitest, ohne wie ein Preisdetektiv mit Klemmbrett zu wirken

wie du mit ein paar gezielten Fragen plötzlich der Regisseur des Gesprächs wirst

warum Stille manchmal das lauteste Argument ist und wie du sie gekonnt einsetzt

und wie du mit ein bisschen Kombinationsgabe (Stichwort Paketlösung) oft mehr bekommst, ohne mehr zu zahlen

Dazu gibt es viele praxisnahe Beispiele, ehrliche Geschichten und ganz konkrete Werkzeuge für deinen nächsten Einkauf.

### **Warum wir dich direkt ansprechen?**

Weil es um dich geht. Um dein Geld, deine Entscheidungen, deine Alltagssituationen.

Wir schreiben, wie wir sprechen, offen, direkt, mit einem Augenzwinkern und dem Wunsch, dass du dich beim Verhandeln künftig sicherer fühlst. Auch wenn du sonst eher zurückhaltend bist.

Vielleicht kennst du unser erstes Buch „Verdienst du schon, was du verdienst?“, ein Ratgeber rund um Gehaltsverhandlungen. Viele Leserinnen und Leser haben uns rückgemeldet, wie sehr ihnen das Buch dabei geholfen hat, selbstbewusster aufzutreten, bessere Argumente zu finden und spürbar mehr Gehalt zu erzielen. Und das mit einem guten Gefühl. Fair, fundiert und ohne Druck.

Dieses Buch knüpft genau dort an, aber mit einem anderen Blickwinkel. Diesmal geht es nicht darum, was du verdienst, sondern darum, was du beim Einkaufen nicht ausgibst. Mal so ganz unter uns. Was du beim Gehalt rausholst, solltest du beim Ausgeben nicht gleich wieder verlieren.

Auch beim Möbelkauf, im Elektrohandel oder bei der nächsten Handwerkerrechnung gibt es Spielräume. Du musst nur wissen, wie du sie geschickt nutzt.

Und um die wichtigste Frage überhaupt. Warum den ersten Preis zahlen, wenn er sich noch bewegen lässt? Denn mal ehrlich, das gute Gefühl nach dem Kauf kommt nicht vom Kassenbon, sondern vom besseren Deal.

Verhandeln darf auch Spaß machen. Es geht nicht ums Gewinnen oder Verlieren. Es geht um Selbstbewusstsein, Wertschätzung und smarte Gespräche.

Und ganz ehrlich. Wir wissen, dass es nicht immer funktioniert. Vielleicht bei der Boutique in der Innenstadt oder an der Kasse im Baumarkt. Manchmal triffst du auf Verkäufer, die wenig Spielraum haben oder einfach nicht wollen.

Na und? Das gehört dazu.

Lass dich davon nicht entmutigen. Auch Profis landen mal einen Fehlschlag.

Wichtig ist das du dranbleibst, ausprobierst, beobachtest, lernst.

Vielleicht startest du auf dem nächsten Trödelmarkt, wo Feilschen zum guten Ton gehört. Oder du wagst dich beim nächsten Elektrogeräte-Kauf freundlich, aber bestimmt an eine kleine Preisfrage heran. Denn jede Verhandlung, egal wie sie ausgeht, bringt dich ein Stück weiter.

Mut zahlt sich aus. Und selbst wenn du beim ersten Mal keinen Rabatt rausholst, hast du etwas gewonnen. Erfahrung, ein dickeres Fell und vielleicht sogar ein Grinsen.

Verhandeln ist wie ein neues Gericht beim Lieblingsitaliener. Du weißt erst, wie es schmeckt, wenn du den ersten Bissen wagst. Und wer nie probiert, bleibt beim langweiligen Standard-Menü.

Also trau dich. Du wirst überrascht sein, wie viel oft drin ist, wenn man freundlich, aber bestimmt fragt.

In diesem Buch zeigen wir dir, wie das geht, Schritt für Schritt, alltagstauglich auf Augenhöhe und mit einer Prise Humor.

Wir wünschen dir gute Gespräche, faire Preise und dieses schöne Gefühl, dass du beim nächsten Kauf nicht nur Geld gespart, sondern das Beste für dich rausgeholt hast.

Marion & Peter Troczynski

Wer hat es geschrieben? Wir waren es.



Wir sind Marion und Peter Troczynski, beruflich ein echtes Verhandlungsteam, privat ohnehin. Zusammen bringen wir über 35 Jahre Erfahrung mit an den Verhandlungstisch. Nicht aus der Theorie-Ecke, sondern direkt aus dem echten Leben. Aus Workshops, echten

Deals und mindestens einem halben Dutzend hart verhandelter Rassenmäher.

Unsere Strategien, Tools und Geschichten stammen nicht aus dem Elfenbeinturm, sondern direkt vom Verhandlungstisch. Oft mit Kaffee, manchmal mit Pokerface und gelegentlich auch mit hochgezogenen Augenbrauen. Genau deshalb setzen internationale Konzerne und gestandene Mittelständler auf unsere Erfahrung.

Ob Vorstand, Einkauf oder Vertrieb, tausende Teilnehmende aus unterschiedlichsten Unternehmensbereichen haben mit uns trainiert, gefeilscht, geschmunzelt und am Ende einfach besser verhandelt.

Was uns verbindet? Die Leidenschaft für gute Gespräche, ein feines Gespür für Menschen und der feste Glaube, dass auch Nicht-Geschäftsführer beim Einkaufen mehr rausholen können. Mit den richtigen Fragen, einem kleinen Trick hier und da und dem Mut, einfach mal zu sagen: „Geht da noch was?“

Was früher nur in Chefetagen, Einkaufs- oder Vertriebsteams zirkulierte, bekommst du jetzt auch in alltagstauglich. Für alle, die beim Küchenkauf, im Elektrotempel oder beim nächsten Besuch im Möbelhaus nicht nur freundlich nicken, sondern charmant den Preis nach unten lächeln wollen.

## **Marion Troczynski** Kommunikationstrainerin, Autorin und kritische Fragestellerin beim Einkaufen

Marion Troczynski ist Kommunikationsexpertin mit einem besonderen Gespür für Zwischentöne in Gesprächen, im Verhalten und in alltäglichen Situationen, in denen wir oft vorschnell zustimmen. Als Trainerin unterstützt sie Menschen dabei, klarer zu kommunizieren und ihren eigenen Weg selbstbewusst zu vertreten – im Beruf ebenso wie im privaten Umfeld. Mit ihrem Mann Peter schrieb sie bereits den Ratgeber „*Verdienst du schon, was du verdienst?*“, der sich auf Gehaltsverhandlungen konzentriert. Ihr neues gemeinsames Buch erweitert den Blick auf alltägliche Verhandlungssituationen und zeigt, wie wir uns mit Haltung, Sprache und Timing auch in kleinen Momenten große Vorteile verschaffen können.

Marion lebt mit Peter am Niederrhein. Ihre Haltung: „Wer mit Klarheit kommuniziert, und mit Freundlichkeit dranbleibt, erreicht oft mehr, als er selbst zunächst für möglich gehalten hätte.“

## **Peter Troczynski**

*Verhandlungsexperte, Trainer, Autor und bekennender Alltagsverhandler*

Peter Troczynski begleitet seit über 35 Jahren Menschen auf dem Weg zu besseren Verhandlungsergebnissen. Als erfahrener Trainer und Coach unterstützt er Fach- und Führungskräfte aus unterschiedlichsten Branchen, von mittelständischen Unternehmen bis hin zu internationalen Konzernen, ihre Verhandlungen souverän zu führen, psychologische Spielräume gezielt zu nutzen und mit Klarheit sowie Wirkung aufzutreten.

Während sich seine Trainings und Fachbücher vor allem an Einkäufer, Vertriebsprofis und Führungskräfte richten, zeigt er in diesem Buch zusammen mit seiner Frau Marion, wie sich Verhandlungskompetenz auch im Alltag wie z.B. beim Möbelkauf, im Baumarkt oder im Gespräch mit dem Handwerker bezahlt macht.

Nach ihrem gemeinsamen Ratgeber zur Gehaltsverhandlung „*Verdienst du schon, was du verdienst?*“ legen die beiden mit diesem Buch

nach und zeigen, wie sich auch im privaten Einkauf kluge Fragen und kleine Impulse direkt im Geldbeutel bemerkbar machen. Gerade in wirtschaftlich herausfordernden Zeiten ein wertvoller Begleiter für alle, die mehr erreichen wollen, ohne mehr zu zahlen.

Peter Troczynski lebt mit seiner Frau Marion am Niederrhein. Er sagt: „Verhandeln fängt nicht mit dem Gespräch an, sondern mit der Erkenntnis, dass vieles, was auf den ersten Blick fix erscheint, häufig verhandelbar ist.“

### **Wen wir meinen, wenn wir schreiben - Menschen. Punkt!**

Diesen Text haben wir gemeinsam geschrieben. In der Du-Form, weil wir finden, dass Bücher besser klingen, wenn sie nicht wie Bedienungsanleitungen wirken.

Uns sind Themen wie Vielfalt, Fairness und echte Chancengleichheit wichtig. Deshalb wollen wir dich unabhängig von Geschlecht, Herkunft oder Lieblingskaffee direkt mitnehmen, mitten rein in unsere Gedankenwelt.

Und was das Gendern angeht, haben wir uns für flüssiges Lesen statt Stolpern entschieden. Das heißt nicht, dass uns Gleichberechtigung egal ist. Ganz im Gegenteil. Wir meinen alle, die lesen können, lesen wollen und sich angesprochen fühlen.

Kurz gesagt, wir gendern nicht, weil wir niemanden ausschließen möchten, sondern weil wir wollen, dass du beim Lesen lächelst und nicht die Stirn runzelst. Falls du jetzt trotzdem denkst, Moment mal, dann freue dich auf den nächsten Satz. Denn Vielfalt beginnt aus unserer Sicht im Kopf, nicht im Textzeichen.

# Wie der Titel "Die Bohrmaschine ist ein Schnäppchen, sagt der Verkäufer" entstand

Liebe Leserin, lieber Leser,

einmal kurz Luft schnappen, dachtest du. Vielleicht ein Spaziergang. Stattdessen landest du in einem Baumarkt. Du schlenderst gemütlich durch die Gänge, atmest den Duft von Holz und Abenteuer, bestaunst Schrauben in allen Größen, vergleichst Regalböden und ehe du dich versiehst, liegt eine Bohrmaschine in deiner Hand.

Surrend. Überzeugend. Fast schon vertraut.

Dann kommt der Verkäufer, schaut dich an wie ein Komplize und sagt mit ehrlichem Gesichtsausdruck „Das ist ein echtes Schnäppchen.“ Und dein Gehirn murmelt: Klingt gut... aber wo ist der Haken?

Genau deshalb haben wir unser Buch so genannt. Weil dieser eine Satz „Ist ein Schnäppchen, sagt der Verkäufer“ so viel mehr ist als ein harmloser Kommentar.

Er ist ein Klassiker. Eine kleine Verkaufsbühne in einem einzigen Satz. Und er steht für tausende Momente im Alltag, in denen wir ein Angebot hören, nicken, zahlen und erst später denken „Moment mal... da wäre doch was gegangen!“

Unser Titel ist ein freundlicher Reminder.

Glaube nicht alles, nur weil es nett klingt. Denn zwischen dem, was gesagt wird, und dem, was wirklich stimmt, liegt oft ein ganzer Verhandlungs-Spielplatz. Und genau auf diesen nehmen wir dich mit.

Dieses Buch ist für alle, die nicht einfach „Ja“ sagen wollen, wenn innerlich schon das Verstand-Lämpchen blinkt. Für alle, die spüren, das da noch was geht, während der Verkäufer schon das Kassenband ölt.

Und keine Sorge. Du brauchst keine Ellbogen oder Pokerface. Was du brauchst, sind ein bisschen Wissen, ein bisschen Humor und die richtigen Worte zur richtigen Zeit.

Wir zeigen dir, wie Verkäufer ticken, mit welchen psychologischen Hebeln sie arbeiten und wie du souverän, charmant und ohne Drama die Kontrolle behältst. Denn oft ist das vermeintliche Angebot nur clever verpackt. Und dann? Dann heißt es nicht „Schade, verpasst“, sondern ganz entspannt „Klingt gut, aber geht da vielleicht noch was?“

Dieses Buch ist dein persönlicher Ratgeber bei akuter Preisschild-Allergie.

Für Sofas, Küchen, Fernseher, Fahrräder, Handwerker und all die kleinen und großen Deals, bei denen du einfach merkst, dass du heute ganz bewusst für dich verhandelst.

Und zwar richtig. Am Schluss wunderst du dich selbst, wie viel da plötzlich übrigbleibt.

## Weshalb ein Nein nur der Anfang ist

(Oder: Wie wir fast kein Fahrrad kauften und am Ende doch zwei Probefahrten und einen Nachlass bekamen)

Wie das in der Praxis aussieht? Hier kommt eine Geschichte, wie sie vielen bekannt vorkommen dürfte. Wir wollten nur ein Fahrrad für meine Frau kaufen. Kein E-Rennrad, das allein zum Bäcker fährt, eine Bluetooth-Klingel hat und sich beim Bremsen selbst applaudiert.

Einfach ein schönes, solides Stadtrad, mit Korb, Komfort und dem Gefühl, noch selbst in die Pedale zu treten.

Aber kaum hatten wir unsere Vorstellungen ausgesprochen, rollte das Verkaufsgespräch in eine ganz andere Richtung. Plötzlich standen wir vor einem Modell mit mehr Extras als Urlaubsgepäck und dem Satz „Der Preis ist wirklich schon knapp kalkuliert.“

Der Verkäufer freundlich, kompetent, präsent. Nach ein paar Fragen und einer kleinen Proberunde war klar. Das Rad passt. Nur der Preis nicht. 1.099 Euro standen auf dem Schild, unser Limit lag eher bei 900 Euro.

Ich setze meinen besten Verhandlungsblick auf, lächle charmant und frage: „Geht da noch was?“ Er lächelt zurück, schüttelt den Kopf: „Leider nein.“

Ein klassischer Reflex. Ich bleibe ruhig, freundlich, und sage: „Davon bin ich ausgegangen. Andererseits denke ich, jeder Kunde zählt. Und wenn wir heute kaufen, wäre das ja Umsatz, der sicher nicht schadet. Wie könnten wir jetzt vorgehen?“

Er zögert kurz, dann kommt das erste Zugeständnis: „Vielleicht kann ich beim Schloss oder Korb etwas machen.“

Noch nicht ideal. Ich setze nach „Und wenn wir das Rad heute direkt mitnehmen. Ist da noch was möglich?“

Er bleibt standhaft „Tut mir leid, bei dem Preis ist nichts mehr drin.“

Also Plan B. „Könnten wir Ihren Vorgesetzten kurz sprechen? Nicht, weil wir unzufrieden sind. Ganz im Gegenteil. Sie haben uns top beraten, dafür auch ein großes Dankeschön. Nur beim Preis sind wir eben noch nicht da, wo wir hinwollen.“

Ein paar Minuten später kommt der Filialleiter. Wir wiederholen unseren Dank, loben die Beratung und fragen ruhig, verbindlich „Wie könnten wir das Ganze heute rund machen. So, dass es für beide Seiten passt?“

Jetzt wird verhandelt. Er bietet uns das an, was wir schon vom ersten Gesprächspartner gehört hatten. Ein guter Korb, ein Schloss, eine kostenlose Erstinspektion. Und zusätzlich einen kleinen Nachlass auf den Endpreis. Nicht gigantisch, aber genug, um mit einem guten Gefühl „Ja“ zu sagen.

Natürlich hängt das, was möglich ist, auch davon ab, wem du beim Kaufen gegenüberstehst. Wenn wir in diesem Buch von Verhandlungen sprechen, dann meinen wir genau auch solche Situationen und genau diese Verkäufer-Typen. Freundlich, engagiert, manchmal mit festem Preis, aber fast immer mit Spielraum. Man muss nur wissen, wie man ihn findet.