

# Inhaltsverzeichnis

<b>1</b>	<b>Unser Weg zum System of Negotiations</b>	1
	Literatur .....	10
<b>2</b>	<b>Einkaufsverhandlungen unter Wettbewerbsbedingungen</b>	11
2.1	Schwerwiegende und häufige Fehler in konventionellen Einkaufsverhandlungen .....	11
2.2	Fallstudie: Was eine Wettbewerbsverhandlung an Einsparungen bringt .....	19
2.3	BATNA – die beste Alternative, sollte die Verhandlung scheitern .....	23
2.4	Der spieltheoretisch optimierte Verhandlungsprozess .....	26
2.5	Analyse der Marktsituation .....	31
2.6	Bündeln von Produkten und Dienstleistungen für mehr Wettbewerb .....	34
2.7	Herstellung von Vergleichbarkeit .....	39
2.8	Unternehmerische Bewertung der Kostenkomponenten .....	47
2.9	Absicherung gegenüber Preis-Nachverhandlungen .....	50
2.10	Verhandlungsdesign .....	53
2.11	Verbindlichkeit, Kommunikation mit den Lieferanten und die Vergabe .....	64
2.12	Fallstudie: Erpresserisches Pricing von Lieferanten .....	69
2.13	Lessons Learned .....	73
	Literatur .....	75
<b>3</b>	<b>Einkaufsverhandlungen mit Monopolisten</b>	77
3.1	Zuerst prüfen, ob der Zulieferer wirklich über ein Monopol verfügt .....	77

3.2	Identifikation von Konsequenzen .....	82
3.3	Verhandlungsoptionen und ihre Monetarisierung .....	86
3.4	Notwendigkeit eines Verhandlungsmandats .....	90
3.5	Essenziell: die anreizoptimierte Storyline .....	94
3.6	Storytelling und Verhandlungsroadmap .....	98
3.7	Rollenverteilung in der Verhandlung .....	104
3.8	Sonderfall: Bilaterale Verhandlungen mit Alternativen .....	107
3.9	Fallstudie: Verhandlung mit einem Monopolisten im Transportsektor .....	110
3.10	Lessons Learned .....	114
	Literatur .....	115
<b>4</b>	<b>Verhandeln: Die Perspektiven .....</b>	<b>117</b>
4.1	Einige allgemeine Verhaltensregeln .....	117
4.2	Weitere Anwendungsbereiche des „System of Negotiation“ ....	119
4.3	Die Chancen der Digitalisierung .....	123
4.4	Verhandeln – Von der Intuition zur Wissenschaft .....	128
	Literatur .....	129
	<b>Glossar .....</b>	<b>131</b>