

# Inhaltsverzeichnis

<b>1 Unser Weg zum System of Negotiations</b>	<b>1</b>
Literatur	10
<b>2 Einkaufsverhandlungen unter Wettbewerbsbedingungen</b>	<b>11</b>
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 Einkaufsverhandlungen mit Monopolisten</b>	<b>77</b>
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 Verhandlungsrroadmap .....	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>