



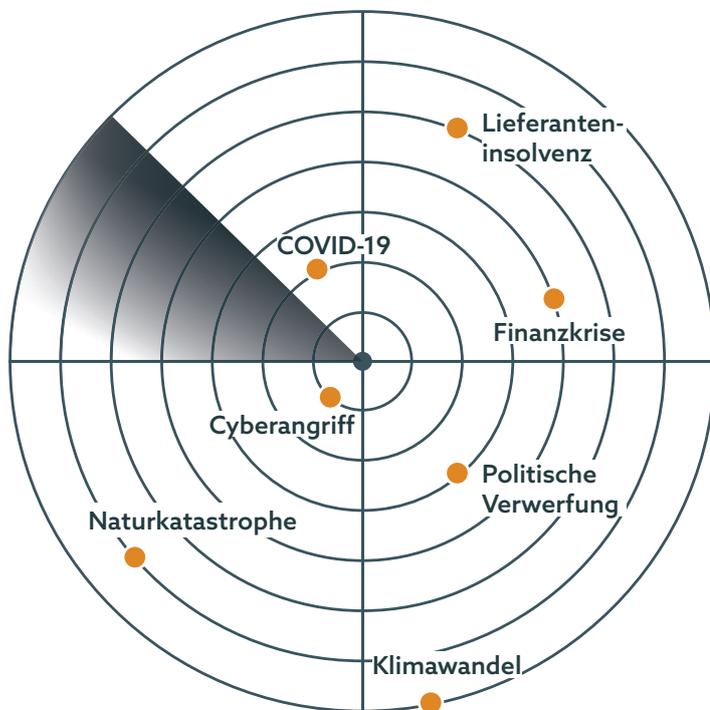
NEXT LEVEL NEGOTIATIONS

Mit kühlem Kopf durch die Krise

NEGOTIATION
advisory group

people · data · structure⁷

Konsequenzen externer Schocks müssen am Verhandlungstisch gemanagt werden



Die Welt ist ständig im Wandel. Brexit-Verhandlungen, Strafzölle, Embargos, Naturkatastrophen und zuletzt Covid-19 werfen die Weltordnung und stehende Vereinbarungen immer wieder durcheinander. Mit der Covid-19-Pandemie erleben wir jedoch lediglich eine Eskalation von Situationen, wie wir sie in weniger drastischem Ausmaß immer wieder erfahren.

Unternehmen sehen sich daher gezwungen, akute Herausforderungen unmittelbar zu lösen und Maßnahmen zur nachhaltigen Schadensbegrenzung zu ergreifen.

Um die Versorgung und Wettbewerbsfähigkeit des Unternehmens sicherzustellen, ist insbesondere der Einkauf gefordert. Akute Bedrohungen provozieren Konflikte mit Lieferanten, die es am Verhandlungstisch zu lösen gilt. Gleichzeitig ist die Erwartung an den Einkauf, dass bestehende Verträge in Nachverhandlungen an veränderte Rahmenbedingungen angepasst werden.

Schnelles und konsequentes Handeln führt nicht nur zur Absicherung, sondern zum nachhaltigen Aufbau von Wettbewerbsvorteilen.

Jetzt zeigt sich gutes Unternehmertum!

Externe Schocks und Marktverwerfungen erfordern ein systembasiertes Verhandlungsmanagement

Die Vielzahl und Schwere externer Schocks erfordert, dass die Konditionen mit Lieferanten umfassend neu verhandelt werden müssen.

A

Beim Eintreten eines externen Schocks arbeiten Einkaufsabteilungen in einem Ausnahmezustand. Zur Aufrechterhaltung der Produktion werden kurzfristige Verhandlungen zur Schadensbegrenzung („Stop the Bleeding“), z. B. im Zuge eines Force Majeures, unumgänglich.

B

Auch die mittelfristigen Effekte externer Schocks machen Verhandlungen erforderlich. Wenn beispielsweise die Nachfrage nachhaltig einbricht, gibt das allen Parteien die Möglichkeit, bestehende Preisvereinbarungen nachzuverhandeln.

C

Erhöhen sich makroökonomische und systemische Risiken dauerhaft, muss der Einkauf durch eine Anpassung der Strategie gegensteuern. Um beispielsweise die Risikodiversifikation zu erhöhen, müssen bei künftigen Neuvergaben alternative Beschaffungswege in die Lieferkette integriert werden.

Wir steuern Sie sicher durch die Krise

A NOTFALL

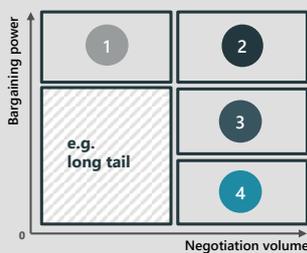
Code Red (auch komplett off-site und remote) → „Stop the Bleeding“



- akuter Verhandlungsbedarf
- **Zeithorizont:** 24 h-1 Monat
- **Beispiel:** Eskalationsverhandlung prioritäre Belieferung des Kunden (auch bei Force Majeure)

B STABILISIERUNG & AUSBAU

System of Negotiations → „Maximize Results“

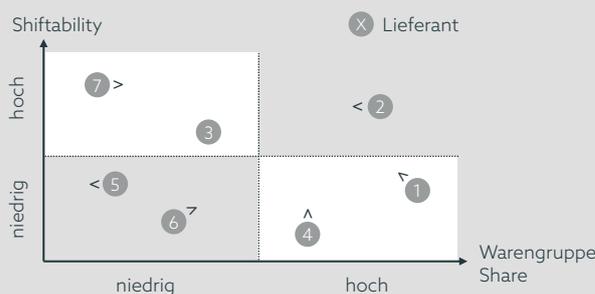


- 1 systematische e-Auctions
- 2 multilaterale Verhandlungen (mehrere potenzielle Partner)
- 3 bilaterale Verhandlungen (mit Alternativen)
- 4 bilaterale Verhandlungen (ohne Alternativen (Monopolisten))

- mittelfristiger Verhandlungsbedarf
- **Zeithorizont:** 1-6 Monate
- **Beispiel:** Nachverhandlung der Preise auf neuem Mengengerüst (nach Schock)

C NEUAUSRICHTUNG

Game Changer → „Secure Business“



- strategische Neuausrichtung der Warengruppe (nach Schock)
- **Zeithorizont:** 6-12 Monate
- **Beispiel:** Entwicklung einer Warengruppenstrategie inkl. Insourcing

Stop the Bleeding



©unsplash/piron-guilherme

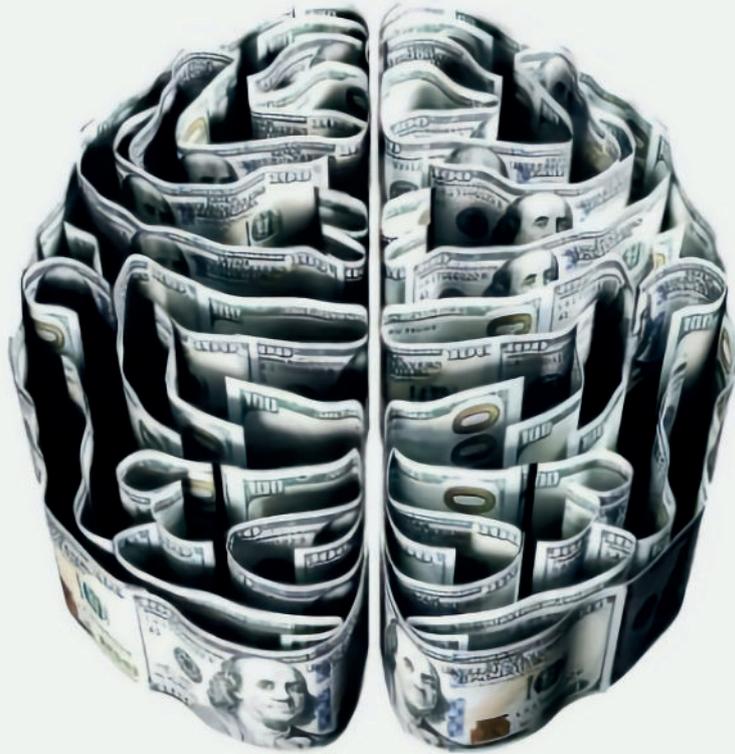


Code Red

(auch komplett off-site und remote)

- konkrete, isolierte Herausforderung mit Lieferanten, die sofort gelöst werden muss
- sofortige Verfügbarkeit unseres Expertenteams, in der aktuellen Situation komplett off-site und online über telefonische Hotline
- Sicherstellung von Produktion und betrieblichen Abläufen
- Erstellung eines Kommunikationsplans für Stakeholder
- Entwicklung eines Krisenplans und eines Verhandlungsplans innerhalb von 48 Stunden
- Unterstützung durch weitere Experten (z.B. Rechtsanwälte, Cyberexperten)

System of Negotiations



©unsplash/morgan-house

B Maximize Results

- Identifikation opportunistischer Nachverhandlungsoptionen in Screening durch unsere Experten
- Nutzung der Krise zur Nachverhandlung bestehender Konditionen zum eigenen Vorteil, z. B. Nachverhandlung von Preisen
- Entwicklung zusätzlicher Handlungsspielräume, z. B. Insourcing, und Nutzung zur Erhöhung der eigenen Verhandlungsmacht
- Entwicklung glaubwürdiger Drohszenarien gegenüber Lieferanten, z. B. Streichung von Produktgruppen, zur konsequenten Durchsetzung eigener Interessen
- Anwendung wissenschaftlicher Erkenntnisse der Spieltheorie und Verhaltensökonomik zur Optimierung der Verhandlungsergebnisse

Game Changer



Secure Business

- Durchführung eines Stress-tests bestehender Warengruppen auf Robustheit gegenüber externen Schocks und systemischen Risiken
- Vorausschauende Anpassung der Warengruppenstrategie durch Strategie- und Wettbewerbsexperten
- Entwicklung eines Maßnahmenkatalogs zur nachhaltigen Verbesserung der Verhandlungsmacht des Einkaufs
- Entwicklung einer nachhaltigen, ressourcenschonenden und kostenoptimierenden Sourcing-Planung
- Sicherstellung des Verhandlungsmandats des Einkaufs durch spieltheoretische Sourcing-Prozesse inklusive bereichsübergreifendem Commitment

Wer wir sind



**Weitere
Informationen
unter
www.n-advisory.com**

Die Negotiation Advisory Group (NAG) ist ein führendes Beratungsunternehmen mit Sitz in Düsseldorf, das darauf spezialisiert ist, für seine Kunden aus ganz Europa komplexe und konfliktträchtige Verhandlungsfälle aller Art, beispielsweise in Einkauf, Vertrieb, M&A-Projekten oder Arbeitnehmerangelegenheiten, mit dem spieltheoretisch fundierten Verhandlungssystem zu lösen. Die NAG unterstützt, berät und schult Unternehmen und Organisationen mit einem Jahresumsatz von mehr als 500 Millionen Euro. Besonderer Fokus liegt auf den Branchen Automotive, IT & Telekommunikation, Chemie & Pharmazie, Maschinen- & Anlagenbau, Grundstoffindustrien sowie Logistik.

KONTAKT

Negotiation Advisory Group GmbH

Benrather Straße 12

40213 Düsseldorf – Germany

Mobil +49 162 4480 140

E-Mail info@n-advisory.com

Web www.n-advisory.com