

Gesprächs- und Verhandlungsführung

Single-Source-Lieferant: Batterien für Drohnen → Einkaufsseite

Sie, die **Fly High AG**, sind ein Hersteller von Drohnen im High-End-Bereich (Jahresproduktion rund 1'000 Drohnen). Ihr Lieferant der Batterien, die Power AG, hat eine neuartige Batterie erfunden mit erwiesenermaßen sagenhaften 50% mehr Leistung bei gleichem Gewicht. Ihr schärfster Konkurrent wurde offensichtlich bereits mit diesen Batterien beliefert und hat daher einen erheblichen Wettbewerbsvorteil, den er bei der Bewerbung seiner Drohnen voll ausnutzt. Sein derzeitiger Werbespruch lautet: «Fliegt 50% weiter als die Konkurrenz!»

Ihre Herstellkosten betragen pro Drohne CHF 5'000 (ohne Batterie). Die Batterien haben Sie bisher bei der Power AG für jeweils CHF 2'500 pro Drohne zugekauft (1 Batterie pro Drohne). Der Verkaufspreis Ihrer Drohnen liegt aktuell bei CHF 10'000 pro Exemplar. Die Power AG hat Ihnen auf Anfrage die leistungsfähigeren Batterien bei einer Abnahme von jährlich 1'000 Stück für CHF 5'000 pro Stück offeriert. Die Drohne Ihrer Konkurrenz kostet mit der neuen, leistungsfähigeren Batterie bestückt unverändert CHF 10'000. Trotz intensiver Marktforschung haben Sie keinen anderen Hersteller gefunden, der annähernd gleich leistungsfähige Batterien liefern kann.

Nun treffen Sie sich bei der Power AG zur Verhandlung.
