procure.ch 5001 Aarau
Laurenzenvorstadt 90, Postfach 3820
T 062 837 57 00, F 062 837 57 10
contact@procure.ch, www.procure.ch

Gesprächs- und Verhandlungsführung

Beschaffung Uhrenbänder aus Leder

Sie sind Einkäuferin/Einkäufer bei der Wonder Watch AG, die Armbanduhren im mittleren Preissegment herstellt.

Aufgrund der neusten Marketing- und Verkaufspläne wissen Sie, dass von Ihrer Firma in den nächsten 3 Jahren etwa 10% mehr Lederbänder für Ihre Uhren benötigt werden, als dies heute der Fall ist. Ein Lederband kostet heute EUR 100. Ihr Jahresbedarf an Lederbänder liegt total bei 30'000 Stück. Sie haben aktuell 3 Lieferanten, die Ihnen jährlich je 10'000 Lederbänder liefern.

Nun treffen Sie den ersten Lieferanten, die Perfect Leather AG, um die weitere Zusammenarbeit zu diskutieren. Sie haben die Perfect Leather AG bereits telefonisch über die gesteigerten Absatzpläne Ihrer Firma für die nächsten 3 Jahre informiert.

Da die Produktionsmengen steigen, haben Sie den Auftrag von Ihrer Geschäftsleitung, für die Lederbänder einen tieferen Preis zu verhandeln. Auch darüber haben Sie Ihren Lieferanten bereits telefonisch informiert. Dieser hat dabei aber angedeutet, dass er die Preise erhöhen möchte, da die Rohmaterialpreise für Leder gestiegen sind und sich noch weiter erhöhen werden.

Die Vorgaben der Geschäftsleitung sehen konkret wie folgt aus:
- dauerhafte Preissenkung für alle weiteren Bestellungen um 10% (= EUR 90 pro Lederband)
- Bedarf für die folgenden 12 Monate sicherstellen
- gleichbleibende Qualität der Lederbänder

Sie treffen den Geschäftsführer der Perfect Leather AG in dessen Firma.