



26. APRIL 2023

SALES SUMMIT

Der „perfekte“ Vertrag



Warum Negotiation Advisory Group?

WIR STEHEN FÜR

Ökonomie

Spieltheorie

Data Science

Verhaltensökonomie

WIR SIND

Verhandlungsenthusiasten!

NAG | Wer wir sind?

Wir sind die führende Verhandlungsberatung in Europa

> 2.800

Abgeschlossene
Verhandlungsprojekte

€ 19,3 mrd.

Verhandlungsvolumen
pro Jahr

NEGOTIATION¹
advisory group

> 1.500

Trainingsteilnehmer pro
Jahr in der NAG
Academy

> 50

Verhandlungsexperten



> 20

Centers of Competence
mit Kunden aufgebaut

> 15

-facher Mehrwert der
Verhandlungsprojekte

* Statistische Erfassung aller NAG-Verhandlungsprojekte der letzten 4 Jahre

Der „perfekte“ Vertrag | Herausforderungen

Es gibt zunehmende Herausforderungen für langfristige Kundenbeziehungen

Wir müssen die **gestiegenen Energiekosten** preislich **an den Kunden weitergeben**, um wieder profitabel zu werden

Der Kunde **passt die jährlichen Abrufmengen** nach Gutsherrenart ohne **Kompensation an**

Den **Anstieg der Personalkosten** können wir alleine durch Effizienzsteigerungen **nicht mehr abfangen**

Bei so **volatilen Rohstoffen** können wir unseren Kunden unmöglich **wettbewerbsfähige Fixpreise** anbieten

Mein Ziel ist die **Erhöhung der Profitabilität** um 8%, obwohl meine **Kosten immer weiter steigen**

Der Kunde bietet uns **nur Einmalzahlungen**, obwohl die **Kostenanstiege nachhaltig** sind

Der „perfekte“ Vertrag | Das Ziel

Das Ziel des „perfekten“ Vertrags ist eine Kundenbeziehung mit verbindlichen Regeln



I have a dream – Warum braucht man den „perfekten“ Vertrag?

...einmal gut verhandeln und dann auf den Upsell konzentrieren...

...maximale, stabil hohe Margen trotz volatiler Kosten...

...bessere Worklife-Balance durch eine stabile Kundenbeziehung mit klaren Regeln 😊

Der „perfekte“ Vertrag | Vertragliche Lösungen

Wir entwickeln die optimale Lösung für Ihre fallspezifischen Herausforderungen

Herausforderung

Energiekosten
Personalkosten
Jährliche Bedarfsmengen
Kurzfristige Produktions/-lieferkapazitäten
Stahlkosten
Kunststoffkosten
Technische Änderungen
Erhöhte behördliche Anforderungen
...

Lösung

Preisgleitklauseln
Staffelpreise
Eigentum an Werkzeugen/Design
Minimum Order Quantities
Sonderanfertigungs-Aufschläge
Änderungsmanagement-Katalog
Mehrprojekt Vereinbarungen
Take or Pay Obligationen
...



Voraussetzungen für den „perfekten“ Vertrag
(1) eine datenbasierte und verifizierbare Forderung
(2) und optimales Timing



Dr. Oliver Mäschle
SENIOR DIRECTOR
o.maeschle@n-advisory.com
+49 (0) 162 4480 244

„Wir vermitteln gelebte Verhandlungserfahrung aus über 2.800 Projekten.“

– *Negotiation Advisory Group*

WIR SIND GEFRAGTE EXPERTEN IN DEN MEDIEN

Frankfurter Allgemeine
ZEITUNG FÜR DEUTSCHLAND

Procurement
Summit

**Wirtschafts
Woche**

manager magazin

MBI
Martin Brückner Infosource

M&A REVIEW
MERGERS & ACQUISITIONS • Strategien • Chancen • Rechtsabwägungen • Documents • Post-Early

Beschaffung
aktuell

**Lebensmittel
Zeitung**

**stahl
eisen+**

BIOwelt
Das Wirtschaftsmagazin für den gesamten Bereich

NEGOTIATION⁷
advisory group