

CASH

DAS HANDELSMAGAZIN



Christian Reitterer (l.) und Udo Kaubek

Seitenwechsel

In dem **Praxisseminar „Wie tickt der Einkauf“** verraten proM²-Geschäftsführer Christian Reitterer und Meinl am Graben-Chef Udo Kaubek **Insiderwissen** über das gespannte Verhältnis zwischen **Einkäufer und Verkäufer** und wie sich die beiden einen Schritt näher kommen könn(t)en. CASH war als Kooperationspartner mit dabei.

Autorin: SABINE SPERK

Der Handel sieht die Industrie als Feind“. Punkt. Mit diesen Worten beschreibt Udo Kaubek, seines Zeichens Geschäftsführer von Meinl am Graben, das oftmals gespannte Verhältnis zwischen Einkäufer und Verkäufer. Er selbst war lange Zeit Einkaufsgruppenleiter bei Billa und gilt in der Branche als „harter Brocken“. In seiner damaligen Position gab es auch häufige Auseinandersetzungen mit Christian Reitterer, der zu jener Zeit auf der „anderen Seite“ – nämlich der des Verkäufers bei Nestlé – gestanden ist. Heute sind die beiden ein Team und erklären in ihrem gemeinsam abgehaltenen Seminar den teilnehmenden Sales-

managern, dass Schwarz-Weiß-Denken keine der beiden Seiten weiterbringt.

EINKÄUFER SIND AUCH NUR MENSCHEN

Ein wichtiger Schritt in Richtung fruchtbare Zusammenarbeit statt zermürbender Verhandlungen ist ein geistiger Seitenwechsel. Der Verkäufer muss verstehen lernen, dass sein Gegenüber mit zahlreichen Aufgaben – beispielsweise der Gestaltung des Sortiments, unzähligen Telefonaten, Filialbesuchen, internen Meetings etc. – betraut ist. „Der Einkäufer ist genauso im Stress wie Sie, berücksichtigen Sie das bei Ihrem

nächsten Termin“, rät Kaubek den Seminarteilnehmern. Ein weiterer Verbesserungsvorschlag kommt von Reitterer: „Die Industrie ist zu wenig in den Filialen, vor allem mit den Augen des Händlers. Gehen Sie ins Geschäft und schau-

TERMINVORSCHAU

Wie tickt der Einkauf?

Ein Praxisseminar für harte Zeiten von proM² in Kooperation mit CASH

Die nächsten Termine:

27. September 2011: Hotel Schlosspark Mauerbach, Mauerbach bei Wien

4. Oktober 2011: Hotel Friesacher, Salzburg/Anif

Preis: € 690,- pro Person zzgl. MwSt.

Weitere Auskünfte und Anmeldung:

proM² Consulting & Coaching GmbH

Tel.: +43 664 211 16 46

E-Mail: christian.reitterer@pro-m.at

Web: www.pro-m.eu



Udo Kaubek: „Verkäufer und Einkäufer ziehen an einem Seil, nur jeweils am anderen Ende.“

en Sie nach, was realistisch überhaupt möglich ist. Danach können Sie dem Einkäufer Lösungen anbieten, was Kompetenz schafft.“ Ein ebenso wichtiger Ansatz für konstruktive Verkaufsgespräche ist dieser: „Verabschieden Sie sich

der an Informationen, um über mein Produkt Bescheid zu wissen.“

SACHLICH BLEIBEN

Udo Kaubek zeigt in der Mitte des Seminars eine 26 Punkte zählende Lis-



Christian Reitterer: „Von 100 Informationen gehen 98 verloren – konzentrieren Sie sich aufs Wesentliche.“

von der Denkweise: Wie mülle ich den Einkäufer zu – und ersetzen Sie diese durch: Was braucht

te mit verschiedenen Einkaufertaktiken und -tricks und löst damit bei den anwesenden Salesmanagern zustimmendes Nicken aus, weil vermutlich jeder von ihnen schon einmal durch diese „Trickkiste“ gezogen wurde. Bewusst übertriebene Forderungen stellen, die Verhandlung mit einem Vorwurf beginnen, mit der Konkurrenz drohen bis hin zum persönlichen Angriff auf das Selbstwertgefühl des Verkäufers ist alles drin.

Qualität ist mir nicht WURST!



www.krainer.cc



Verwöhnen Sie Ihre Kunden mit DLG-prämierter Qualität:
Die feinen Krainer Wurst-Spezialitäten aus der Südsteiermark zählen auch international zu den Besten!

Kontakt:
office@krainer.co.at
Tel.: +43 3452 82190-0



Die Seminarteilnehmer erhielten erfrischende Insider-Informationen, „wie der Einkauf tickt“.



Nach gründlicher Vorbereitung in der Gruppe ...



... heißt es für Wolfgang Stöhr von Maresi: Ab in den Ring mit Profi-Einkäufer Udo Kaubek!

Hier rät Christian Reitterer: „Bleiben Sie auf Sachebene und nehmen Sie die Angriffe nicht persönlich. Nehmen Sie in Gedanken die Beobachterrolle ein und sehen Sie, dass es hier um Sie als Funktion und nicht als Person geht.“

AB INS KALTE WASSER

Zum Abschluss des intensiven und informativen Seminars steht eine Gruppenarbeit auf dem Programm, bei der die Teilnehmer Fallstudien für Produkteinführungen mit realen Daten ausarbeiten sollen. Danach setzt sich ein auserwählter Sprecher pro Gruppe mit Profi-Einkäufer Kaubek an einen Tisch und kann das soeben Gelernte in die Praxis umsetzen. Sich gegen den Meinel-Boss zu behaupten, ist zwar niemandem leicht gefallen, alle haben sich aber tapfer geschlagen und wurden danach mit konstruktivem Feedback von Kaubek, Reitterer und der gesamten Gruppe belohnt. „Wie tickt der Einkauf“ findet heuer noch an zwei Terminen im Herbst statt – siehe Infokasten. ●

CASH HAT NACHGEFRAGT: TEILNEHMER-FEEDBACK

„Dieses Seminar vermittelt praxisnahe Einblicke in die Welt des Einkaufs mit viel Insiderwissen über Beweggründe und Taktiken. Deshalb empfehle ich diesen Vortrag auf jeden Fall weiter.“

Mag.(FH) Stephan Michalko, Vöslauer

„Sehr lebendig wird der Verkäufer aus Sicht des Einkäufers dargestellt. Der Blick hinter die Kulissen ermöglicht, noch besser auf seinen Gesprächspartner eingehen zu können.“

Achim Penegger, Wrigley Austria

„Interessant, spannend, lehrreich, informativ – kann man nur jedem Vertriebsmitarbeiter ans Herz legen.“

Peter Vesely, Gmundner Molkerei

„Das Seminar ist weiterzuempfehlen, da sehr praxisnah. Es gibt vor allem eine sehr gute Sicht auf die Lage „hinter den Kulissen“ auf Handelsseite.“

Dietmar Petz, Ottakringer