

## Checkliste über die Möglichkeiten der Einflussnahme auf einen Monopollieferanten

Diese Checkliste ist eine Zusammenstellung aller möglichen Aktionen gegenüber Monopolisten.

Es kann sein, dass nur ein oder zwei Aktionen zielführend sind.

Die Checkliste soll helfen schnell zu erkennen, ob man eine Möglichkeit übersehen hat.

- Anfragen ähnlicher Artikel einholen
- Bilanzanalyse erarbeiten und für Verhandlungen ausnutzen
- Rohstofftrends feststellen und gegen Preisforderungen der Verbraucher vergleichen
- Betriebsbesichtigungen zur Ergründung des Rentabilitätsgrades und zur Abschätzung der Kalkulation durchführen
- Prozentualen Anteil des Produkts in der Gesamtproduktion ermitteln
- Wertanalysemöglichkeiten durchführen in Bezug auf Substitute oder Mengen
- Losgrößen optimieren, um dadurch Fracht- und Rabattvorteile zu mobilisieren
- Wettbewerb aufbauen
- Eigenfertigung planen; dadurch lernen Sie die Kalkulation kennen
- Bedarfsverzögerung, Bedarfserlebnis dramatisieren
- Kooperationsmöglichkeiten prüfen, um größeren Einfluss zu haben
- Verantwortung für volkswirtschaftliche Fehlentwicklung übertragen (Emotionen anreizen)
- Werkzeugbesichtigung (Mengenauslegung), um von daher alle Preischancen zu nutzen
- Substitution ständig überwachen
- Nebenkostenwünsche erörtern und durch Veränderungen zu Lasten des Lieferanten Vorteile suchen

- Schärfere Qualitätskontrollen einrichten und schlechtes Gewissen suggerieren
- Preisvorteile bei Werbekosten verhandeln; Werbekostenzuschüsse aushandeln
- Patentdauer und Reichweite prüfen
- Psychologische Möglichkeiten bei Verhandlungen ausspielen
- Notfalls Veränderung des Artikels erwägen und darüber sprechen
- Durch Erweiterung des Beschaffungsmarketings andere Informationen suchen
- Beziehungseffekt beim Lieferanten analysieren
- Produktanalyse vollziehen
- Preisanalyse durchführen
- Unter Hinzuziehung von Statistiken alle Preisprojektionen versuchen
- Wettbewerbsvergleich, soweit wie möglich vollziehen
- Vergleich des Lohnniveaus anstellen
- Vergleich der Energiepreisentwicklung vollziehen
- Das Ausland einschalten, sowohl hinsichtlich der Lizenznehmer, als auch hinsichtlich alternativer Produkte
- Freigaben einleiten und darüber Nachrichten lancieren
- Langfristige Vereinbarung prüfen, Rahmenvertrag optimieren
- Glaubwürdigkeit im Hinblick auf weitere andere Produkte überprüfen

- Forcieren des Programmwechsels im eigenen Unternehmen
- Forcieren des Produktwechsels (Standard) im eigenen Unternehmen
- Verdacht auf Absprache überprüfen und damit verhandeln
- Androhung der Lösung vom Lieferanten bzw. bei Anschlussgeschäft oder Neugeschäft weitere Zusammenarbeit temporär in Frage stellen
- Bei Absprache einzelne Lieferanten ganz ausschließen
- Gegengeschäft prüfen und ausnutzen
- Die Kunden über die unverschämten Preisforderungen aufklären und um deren Verzicht auf solches Material bemüht sein; mit den Kunden nach Alternativen suchen
- Mit den Technikern nach Einflussmöglichkeiten auf den Lieferanten suchen