

## Gesprächs- und Verhandlungsführung

### Übung: Beschaffung neuer Geschäftsfahrzeuge

#### Version Einkäufer

##### Anwesend

Verkauf: Geschäftsführer Grossgarage ARAG

Einkäufer: Teamleiter des «Betriebsmittel-Einkaufs» des Amtes für Arbeitsaufsicht

##### Aktuelle Situation

Ihr Amt mit total 120 Mitarbeitenden benötigt für Ihre 5 Aussendienstmitarbeitenden ab nächstem Monat neue Geschäftsfahrzeuge. In Sachen Fahrzeugen hat das Amt keine alten Verpflichtungen, da bis jetzt die persönlichen Fahrzeuge der einzelnen Mitarbeitenden im Einsatz waren, welche mit einer Kilometer-Spesen-Abrechnung (pro Mitarbeitender zwischen 30 000 und 35 000 km/Jahr à 75 Rp./km) abgegolten wurden.

Als Pilotprojekt und Vorreiter für andere Ämter haben Sie den Auftrag erhalten, eine Evaluation über Flottendienstleistungs-Fahrzeuge durchzuführen. Diese Evaluation wurde über 5 verschiedene Automarken durchgeführt. Schliesslich, nach einer eingehenden Offertenprüfung, sieht die Situation wie folgt aus:

1. Wahl: Fahrzeug O..., EU-Marke, Preis CHF 38 000.–
2. Wahl: Fahrzeug S..., Japanische Marke, Preis CHF 35 000.–

Beide Fahrzeugtypen besitzen die gleichen Sicherheitsausrüstungen, Motorisierung sowie Sonderzubehör wie Klimaanlage, automatische Fensterheber und elektrisches Navigationssystem. Über den TCS wurde eine Benzinverbrauchs-Testanalyse angefordert. Diese sagt aus, dass das Fahrzeug 1. Wahl 0,1 l/100 km mehr verbraucht als das Fahrzeug 2. Wahl.

Sie als Einkäufer führen eine Vertragsverhandlung mit dem Geschäftsführer der Garage ARAG, dem Markenvertreter Ihrer 1. Wahl.

##### Ihr Verhandlungsziel

3-Jahresvertrags-Leasing, ohne Restwert und freie Kilometerlaufleistung

Preisniveau des Fahrzeugs 2. Wahl

Radwechsel bei Saisonwechsel im Vertragspreis inbegriffen