

RABATTE VERMEIDEN!

Vorsicht: Industrie-Forderungen sind oft reiner Bluff!



Aus der Praxis: Ein Abteilungsleiter eines süddeutschen Forschungsinstitutes wurde bei den abschließenden Gesprächen über ein Projekt zur Entwicklung eines Prototypen für ein innovatives bildgebendes Verfahren (Volumen: 340.000€) vom Industriepartner ultimativ zu einem Rabatt von 80.000€ aufgefordert.

Der Abteilungsleiter gab der Forderung voll umfänglich nach - ohne den Arbeitsumfang für das Projekt zu reduzieren. Er wollte den Auftrag unbedingt akquirieren.

Wissenschaftler sehen sich bei den abschließenden Vertragsverhandlungen über gemeinsame F&E-Projekte oft erheblichen Rabattforderungen ihrer Industrie-Partner ausgesetzt - und gehen

Wissenschaftler räumen ihren Industrie-Partnern oft kräftige Rabatte ein, obwohl ihre Technologie über (mindestens) ein Alleinstellungsmerkmal verfügt

leider viel zu häufig darauf ein. Völlig unnötig, wie sich bei detaillierter Betrachtung zeigt.

Im vorliegenden Fall ergab die gemeinsame Analyse mit dem Wissenschaftler:

+ Der Industrie-Partner hatte mit dem Institut bereits 6 vorausgehende Projekte zu dieser Technologie erfolgreich durchgeführt

+ Dabei hatte das Unternehmen Mittel in Höhe von knapp 1 Million Euro bei dem Institut investiert

+ Das Institut besaß bezüglich der angewandten Technologie ein Alleinstellungsmerkmal

These: Das Industrie-Unternehmen hatte den Rabatt nur erhalten, weil es die smarteren Verhandler hatte. Objektive Gründe für den Preisnachlass gab es keine.

Begründung:

1. Das Unternehmen hatte bereits zu viel Geld in die neue Technologie investiert. Ein Ausstieg wäre sehr unlogisch gewesen.
2. Der in diesem Projekt zu entwickelnde Prototyp wäre der letzte Schritt vor der Serienproduktion gewesen. Allein mit der Serienfertigung hätte das Unternehmen seine investierten Mittel wieder einspielen können. Eine Auftragsvergabe gerade für dieses siebte Projekt war also sehr wahrscheinlich.
3. Das technische Alleinstellungsmerkmal machte es für das Medizintechnik-Unternehmen unmöglich, den Entwicklungsauftrag für den Prototypen an einen Konkurrenten zu vergeben.

„Rabatt? Das ist doch die Hauptstadt von Marokko!“

EIN KOLLEGE

Fazit: Industrie-Partner sind verhandlungstechnisch oft sehr gut geschult. Sie nutzen die mangelnden Kenntnisse vieler Wissenschaftler leider knallhart zu ihrem Vorteil aus. Daher: **Rabattforderungen möglichst nie nachgeben** und wenn, dann nur bei einer äquivalenten Reduktion des Projektumfangs. Lassen Sie sich nicht bluffen!



Industriekunden wissen ganz genau, dass Sie keinen Anspruch auf Rabatt haben.