

Der Kunde möchte einen geringeren Preis zahlen als im Angebot steht oder bei bestehender Geschäftsbeziehung den Preis senken. Das ist ganz natürlich. Ganz natürlich ist es allerdings auch, dass bei kleinerem Preis auch der Gegenwert kleiner ausfallen sollte (müsste), denn wer etwas haben will, der muss auch etwas hergeben. Es gibt drei Varianten der Tausch-Kompensation:

1. Auftragsumfang erweitern

Sinkt der Preis, dann sollte der Umsatz steigen.

2. Auftrag indirekt verbessern

Sinkt der Preis, dann sollte der Kunde Kosten übernehmen.

3. Auftragsumfang reduzieren

Sinkt der Preis, dann sollte die Leistung reduziert werden (und damit die Kosten).