



Kurt-Georg Scheible  
 Ausgereizt!  
 Wie wir uns gegenseitig die Butter vom Brot nehmen  
 ISBN 978-3-86936-696-8

## Sparen wir uns kaputt?

**Herr Scheible, Ihr neues Buch heißt »AUSGEREIZT! Wie wir uns gegenseitig die Butter vom Brot nehmen«. Worum geht es?**

Hat einer am Verhandlungstisch mehr Macht, dann nutzt er das aus und setzt seinen Verhandlungspartner unter Druck. Der reagiert mit reduzierten Preisen und gibt den Druck an seine schwächeren Partner weiter. In der Regel sind das die Angestellten über weniger Lohn und mehr Arbeitszeit, die Lieferanten über Preisverhandlungen und die Kunden über schlechtere Qualität. So sind in den letzten Jahren für die Fluggäste mit den Ticketpreisen auch die Sitzabstände sowohl zum Vordersitz als auch zum Nebenmann immer weiter geschrumpft. Airlines heuern ihre Crews bei speziellen Anbietern an; das ist günstiger als sie selbst anzustellen. So dreht sich die Preis-Wert-Spirale munter abwärts und der eine nimmt dem anderen die Butter vom Brot.

**Gibt es einen einfachen Trick, um aus dieser Spirale auszusteigen?**

Das geht in drei Schritten. Zuerst sorgen Sie mit dem Check für die Erkenntnis ob Sie »Treiber« oder »Bremsen« der Entwicklung sind. In Schritt 2 treffen Sie für sich die Entscheidung, ob Sie mit der Rolle zufrieden sind oder lieber etwas ändern wollen. In Schritt 3 geht es dann darum, zu tun, was zu tun ist und was Sie tun können. Für mich gehört eben Verhandeln dazu. Wenn jemand mit mir übers Honorar verhandeln will, weil sein Weltkonzern gerade Probleme hat und nun an den Lieferanten sparen muss, dann ist das wie ein Raubüberfall auf offener Straße. Hier wie dort ist es gut, wenn Sie sich selbst verteidigen können. Verhandeln ist für mich deshalb die Selbstverteidigung am grünen Tisch.

**Bedeutet das, Sie selbst verhandeln immer?**

(Lacht) Nein, nur wenn es sich lohnt, ich gerade Lust darauf habe oder trainieren will. Wenn ich merke, dass mir jemand die Butter vom Brot nehmen will, dann verhandle ich. Oder bei großen Anschaffungen, wo auch noch viel Luft drin ist, dann verhandle ich auch. Und wenn ich trainieren will, dann verhandle ich und gebe meinen Verhandlungserfolg als Trinkgeld zurück. Bei unseren Einkäufen achten wir mehr auf Dinge wie Qualität, Herkunft, Anbau, Persönlichkeit, Natürlichkeit und Verträglichkeit als auf den günstigen Preis. Schwierig wird es mit mir allerdings, wenn es zu einem hohen Preis keinen entsprechenden Gegenwert gibt oder mich jemand über den Tisch ziehen will, dann ist die Sache für mich schnell ausgereizt.

## **Welche Themen/Bereiche beleuchten Sie in dem Buch?**

Es geht um die Automobilindustrie, die Finanzwelt, den Tourismus – speziell die Luftfahrt, das Gesundheitswesen, das Verhältnis der Konsumgüterindustrie zum Handel, die Motivationstrainer, die Selbstständigkeit, den »gesunden« Menschenverstand und um das wichtigste von allem: um Vertrauen.

## **Weshalb ist (für Sie) Vertrauen das Wichtigste?**

Im Grunde treffen wir Entscheidungen fast ausschließlich aufgrund des Vertrauens. Vertrauen in Unternehmen, Marken, Produkte, Währungen, andere Menschen. Wir vertrauen darauf, dass sich eine uns bekannte Entwicklung der Vergangenheit in die Zukunft fortsetzt. Wir kaufen Produkte im Vertrauen darauf, dass sich unsere positiven Erfahrungen und Erlebnisse wiederholen. Allerdings stelle ich fest, dass mit dem Vertrauen von uns Menschen, sei es als Angestellter, Kunde oder Verbraucher, zunehmend leichtfertig umgegangen, eben Vertrauen ausgereizt wird.