

UMSETZUNG VON E-COMMERCE PROJEKTEN

Strukturierte Agenturauswahl

0

Vertragsverhandlungen

Einführung



1

Vertragsverhandlungen

Notwendigkeit

Vertragsverhandlungen sind ein **wesentlicher Bestandteil des Geschäftslebens**, da sie die Grundlage für erfolgreiche und rechtlich abgesicherte Geschäftsbeziehungen bilden

Klärung von Erwartungen

Vertragsverhandlungen helfen, die Erwartungen und Verpflichtungen beider Parteien klar zu definieren.

01

Kosten

Verhandlungen ermöglichen es, Kosten und Preise festzulegen und zu kontrollieren.

02

03

Klare Verträge reduzieren das Potenzial für Missverständnisse und zukünftige Konflikte.

**Konflikt-
vermeidung**

Verträge bieten einen rechtlichen Rahmen und Schutz für die beteiligten Parteien.

**Rechtliche
Komponente**

Qualität

Sie helfen, die erwarteten Leistungsstandards und Qualitätsanforderungen festzulegen.

05

2

Vertragsverhandlungen
Investitionskosten -
Implementierungspartner

Vertragsverhandlungen

Investitionskosten - Implementierungspartner

01

Fixpreis

Ein Fixpreisprojekt ist eine Art von Vertragsvereinbarung, bei der ein Dienstleister oder Verkäufer sich verpflichtet, ein bestimmtes Projekt oder eine bestimmte Dienstleistung zu einem im Voraus festgelegten Preis zu liefern. Dieser Preis bleibt unverändert, unabhängig von den tatsächlichen Kosten oder dem Aufwand, der für die Fertigstellung des Projekts erforderlich ist.

02

Time & Material

Bei einem Zeit- und Materialvertrag werden die Kosten auf Basis des tatsächlichen Zeitaufwands und der verwendeten Materialien berechnet.

3

Vertragsverhandlungen

Investitionskosten - Systemanbieter

Vertragsverhandlung

Investitionskosten - Systemanbieter

- Du musst das Lizenzmodell verstehen, wie wird lizenziert
- Entspricht das Lizenzmodell deinem Geschäftsmodell
- Muss / kann die Art der Lizenz umgestellt werden
- Verhandlung der Konditionen im Allgemeinen
- Zweistellige Nachlässe sind nicht unüblich
- Drucksituationen und Vergleichbarkeit helfen
- ...

4

Vertragsverhandlungen Vorgehensweise

Vertragsverhandlung

Vorgehensweise

- Grundregel: Es ist ein Geben und Nehmen
- Verhandlungen immer auf Augenhöhe
- Du kannst nur verhandeln, wenn du Vergleichbarkeit aufbaust
- Zudem musst du den Schmerzpunkt deines Gegenüber kennen
- Verhandlungen sind immer hart zu führen
- Im Zweifel ist eine externe Partei von Nutzen
- Druck ist gut, zu viel Druck ist schlecht
- Halte mehrere Bälle in der Luft
- ...

5

Vertragsverhandlungen Ein Beispiel aus der Praxis

6

Vertragsverhandlungen

Aufgaben