



## Ankereffekt bei Preisverhandlungen in der Industrie

### Abstract/Management Summary

Einer der zentralen Verhandlungspunkte ist Verkaufsverhandlungen ist der Preis. Buchhandlungen und das Internet sind voll mit Ratgebern zu Preisverhandlungen. Häufig kommen dabei die Begriffe "Anker" (engl. Anchor) und "Ankereffekt" (engl. Anchoring Effect) zur Sprache. Der Ankereffekt beschreibt wie völlig irrelevante Informationen die Menschen bei ihrer Entscheidungsfindung beeinflussen können. Der Effekt ist sehr gut erforscht und gilt als äusserst stabil. Viele Studien konzentrieren sich auf die Erklärung des Effekts, nicht aber auf die praktische Anwendung in der Wirtschaft. Die vorliegende Arbeit soll einen Beitrag dazu leisten dies Lücke zu schliessen.

Es wird den Fragen "Wie wirken sich Ankerpreise in Angeboten für Industrieklebstoffe auf die Zahlungsbereitschaft der Käufer aus?" und "Wie wirkt sich das Vorhandensein eines ähnlichen Produktes auf die Zahlungsbereitschaft aus?" Das Ziel ist es, festzustellen, welche Art von Angebotsgestaltung den bestmöglichen Preis aus Sicht des Verkäufers erzielt. Die gewonnen Erkenntnisse sollen dazu beitragen, dass Unternehmen aus dem industriellen Umfeld das Maximum aus den Verkaufsverhandlungen herausholen.

Für die Datenerhebung wurde ein Experiment mit vier verschiedenen Angebotsvarianten ausgearbeitet. Dabei lag der Fokus auf unterschiedlichen Ankerpreisen und dem Vorhandensein eines Alternativangebotes. Die Teilherner waren dazu aufgefordert ihre Zahlungsbereitschaft für das gezeigte Produkt anzugeben.

Die Robustheit des Ankereffektes wurde bestätigt Jedoch konnten die aufgestellten Hypothesen nur teilweise bestätigt werden. Erwartungsgemäss erzielten Angebote, welche mit einem hohen Anker versehen waren, signifikant höhere Verkaufspreise. Entgegen den Erwartungen konnte zwischen Angeboten mit Alternativprodukt solchen ohne Alternative kein signifikanter Unterschied aufgezeigt werden.

Es zeigte sich, dass bei Preisverhandlungen im beruflichen Kontext neben dem Preis noch weitere Faktoren wie beispielsweise Zahlungskonditionen und im internationalen Handel die Versandkosten zählen. Um in Preisverhandlungen für Industrieklebstoffe einen möglichst hohen Verkaufspreis zu erzielen, empfiehlt es sich mit einem hohen Ankerpreis in die Verhandlung zu starten.

Für weitere Forschungen empfiehlt es sich die Stichprobe auf die relevanten Märkte und Produkte einzugrenzen, mit Angeboten zu testen, die möglichst nahe an der Realität sind und Ankerexperimente mit weiteren Industriegütern durchzuführen.

**Autor:** Fabian Real

**ReferentIn:** Julian Ebert

**Abbildung:**

*Beispiel für ein Angebot aus dem Experiment*

**Universalklebstoff GOLD**

- Schwer anzuheben
- Schnelle Haftung
- Exzellente Beständigkeit gegen chemische Beanspruchung
- Sehr vielseitig einsetzbar in den Bereichen: Wind, Kajakfahren, Dekoration, Bootpflege und Luftfahrzeugen
- Sehr leicht anzuheben
- Schnelle Kohäsion
- Sehr schneller Kohäsions
- Sehr gute Beständigkeit (Witterungsbest., Salzwasser und Säuren)

*Ihrer Angebot: 300 CHF pro Kartusche*

**Universalklebstoff PLATIN**

- Schwer anzuheben
- Schnelle Haftung
- Exzellente Beständigkeit gegen chemische Beanspruchung
- Sehr vielseitig einsetzbar in den Bereichen: Wind, Kajakfahren, Dekoration, Bootpflege und Luftfahrzeugen
- Sehr leicht anzuheben
- Schnelle Kohäsion
- Sehr schneller Kohäsions
- Sehr gute Beständigkeit (Witterungsbest., Salzwasser und Säuren)

*Ihrer alternativen Angebot: 300 CHF pro Kartusche*