



PROCUREMENT EXCELLENCE ACADEMY

KI-WERKZEUG FÜR DEN EINKAUF

PACEmaker

DEIN KI-COACH GEGEN PREISERHÖHUNGEN

Der Coach führt dich interaktiv durch das PACE-Modell und gibt dir am Ende konkrete Handlungsempfehlungen und fertige Dokumente für die Abwehr der Preiserhöhung.

Für ChatGPT, Claude, Copilot und Gemini · Version 4.1 · Kostenfrei

AUS DEM PACE-MODELL DER PEXXA ACADEMY

Warum es diesen Coach gibt

Die häufigste Antwort auf eine Preiserhöhung ist eine Frage. „Können Sie mir das bitte begründen?“ klingt souverän, nach jemandem, der sich die Zahlen ansieht, bevor er entscheidet.

Tatsächlich hast du in diesem Moment bereits zugestimmt. Nicht der Höhe, aber dem Prinzip. Ab da verhandelt ihr nur noch über das Wieviel, und der Lieferant liefert dir bereitwillig eine Begründung, die er sich lange vorher zurechtgelegt hat.

Ich habe das jahrelang selbst falsch gemacht. Deshalb arbeitet das PACE-Modell in vier Phasen, und in jeder Phase ist etwas anderes zu tun. Die Frage nach der Begründung gehört nicht an den Anfang, sondern weit nach hinten.

Dieser Coach führt dich interaktiv durch diese vier Phasen und gibt dir am Ende konkrete Handlungsempfehlungen und fertige Dokumente für die Abwehr. Er ist kostenfrei, weil gute Vorbereitung im Einkauf nicht an einer Lizenz scheitern sollte.

Neu in Version 4.1: Wenn du sagst, dass du eine Begründung brauchst, weist der Coach dich nicht mehr ab. Er fragt zuerst, wofür, denn für eine interne Freigabe ist das eine andere Aufgabe als für die Verhandlung. Und er erklärt dir den Unterschied zwischen Fragen und Fordern, statt auf der Regel zu beharren.



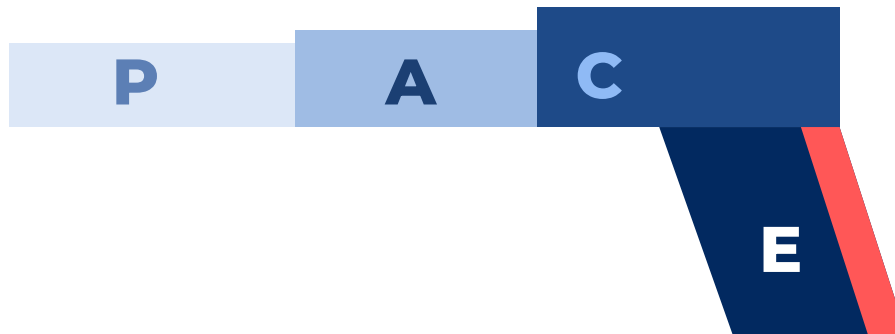
Michael Neumann

Gründer und Inhaber der PEXXA
Procurement Excellence Academy

Wer nach der Begründung fragt, hat im Grundsatz akzeptiert, dass es zu einer Erhöhung kommt. Offen ist dann nur noch die Höhe.

Das Modell hinter dem Coach

PACE steht für vier Phasen. Sie geben vor, was wann zu tun ist. Der Coach benennt unterwegs, in welcher Phase ihr gerade seid.



P — Prepare

Du bereitest dich vor, priorisierst Lieferanten, erkennst Risiken früh und schaffst eine belastbare Ausgangsbasis.

A — Analyse

Du ordnest die angekündigte Erhöhung sachlich ein, trennst Fakten von Annahmen und schaffst dir eine Entscheidungsgrundlage.

C — Communicate

Du strukturierst Gespräche, hinterfragst Argumente gezielt und behältst die kommunikative Führung.

E — Execute

Du triffst Entscheidungen, setzt Maßnahmen um und sorgst dafür, dass Ergebnisse verbindlich werden.

Im Gespräch mit dem Coach entspricht das Interview der Phase **Analyse**. Ist noch nichts angekündigt, wechselt er in den pro-aktiven Zweig, also **Prepare**. Das Ergebnis liefert er in derselben Logik: erst der Communicate-Teil, dann auf Zuruf der Execute-Teil.

DIE MASSNAHMEN INNERHALB DES MODELLS

Innerhalb der Phasen liegt das Handwerkszeug. Reaktiv sind es zehn Maßnahmen, und sie sind kein Menü, aus dem man sich bedient, sondern ein Trichter. Jede Stufe, die du überspringst, ist verschenkt, und zurück kommst du nicht. Pro-aktiv kommen fünf weitere dazu, die vor der Ankündigung greifen.

1 bis 4

Die Forderung abwenden. Ablehnen, Verbrauch reduzieren, Ersatz prüfen, Wettbewerb nutzen. Hier wird über Kosten kein Wort verloren, und genau darin liegt die Stärke.

5 und 6

Erst hier die Kostenebene. Nachweise verlangen, dann herausfordern. Jetzt, und keinen Schritt früher, kommt die Gegenrechnung auf den Tisch.

7 bis 10

Den Schaden begrenzen. Reduzieren, verzögern, kompensieren, akzeptieren. Verzögern und Kompensieren bleiben fast immer möglich und werden am häufigsten vergessen.

Rechnen ist nicht der Anfang, sondern die Rückfallebene. Wer mit der Gegenrechnung einsteigt, verhandelt bereits über die Höhe.

Was im Paket liegt

Drei Varianten desselben Coaches, dazu die Nutzungshinweise. Wähle die Variante, die zu deinem Werkzeug passt.

DATEI	WOFÜR
PACemaker_Prompt.txt	Der fertige Prompt als reiner Text. Reinkopieren, fertig. Für die meisten der richtige Weg.
PACemaker.json	Dieselbe Logik maschinenlesbar, für eigene Custom GPTs, Projekt-Assistenten und Agenten.
Skill_fuer_Claude/	Derselbe Coach als installierbarer Claude-Skill. Einmal hinzufügen, dann ohne Kopieren nutzbar.
Disclaimer.txt	Wichtige Hinweise zur Nutzung. Bitte vorab lesen.
Textfassung, JSON und Skill sind inhaltlich derselbe Coach. Die Textfassung ist für die meisten der richtige Weg.	

So startest du

Drei Wege. Der erste läuft sofort, ohne Installation und ohne Vorkenntnisse.

WEG 1, EMPFOHLEN

Als Prompt in ChatGPT, Claude, Copilot oder Gemini

1. Öffne dein KI-Tool und starte ein neues Gespräch.
2. Öffne die Datei **PACemaker_Prompt.txt** aus diesem Paket.
3. Kopiere den kompletten Inhalt, füge ihn ein, abschicken.
4. Der Coach meldet sich und fragt dich nach dir und deinem Fall.

Begriffe wie Sollkosten, TCO oder Preisgleitklausel erklärt er dir im Vorbeigehen, wenn du sie brauchst.

WEG 2

Als JSON für einen eigenen Assistenten

Baust du dir ein Custom GPT, einen Projekt-Assistenten oder einen Copilot Agent, nimm **PACemaker.json** als Systemanweisung. Trichter, Kostentreiber, Canvas-Felder und Strategie-Logik liegen dort als benannte Felder vor und lassen sich einzeln ansprechen oder erweitern.

Den Disclaimer spielst du dabei separat aus, er gehört nicht in die Anweisung.

WEG 3

Als Skill in Claude

Als Skill musst du nichts mehr kopieren. Du schreibst „mein Lieferant will acht Prozent mehr“, und der Coach übernimmt von selbst.

1. Im Paket liegt der Ordner **Skill_fuer_Claude/pexxa-pacemaker**.
2. Füge ihn in Claude als Skill hinzu, in den Einstellungen unter Capabilities.
3. Ab dann genügt eine Bitte wie „helf mir, eine Preiserhöhung abzuwehren“.

Eigene Skills gibt es je nach Claude-Plan. Wird dir die Funktion nicht angeboten, nimm Weg 1. Der Coach ist derselbe.

EINE REGEL VORWEG

Frag deinen Lieferanten jetzt nicht nach der Begründung.

Die Rechtfertigung verlangst du später, an der richtigen Stelle im Trichter. Der Coach passt darauf auf und weist dich darauf hin, wenn du es trotzdem vorhast.

Was dich erwartet

Der Coach fragt in kleinen Blöcken und wartet auf deine Antwort. Du kannst jederzeit zurückspringen, etwas korrigieren oder zwischendurch etwas fragen.

1

Kurzes Profil ANALYSE

Deine Rolle, dein Vorwissen und bis zu welcher Größenordnung du selbst entscheidest. Daran stellt der Coach Tempo, Tiefe und Ton ein.

2

Der Preis-Kern ANALYSE

Wann die Forderung kam, wie hoch sie ist, was sie dich pro Jahr und pro Monat kostet, wie du zum Lieferanten stehst und was der Vertrag sagt.

3

Die Zerlegung der Begründung ANALYSE

Welche der neun typischen Argumentationslinien der Lieferant fährt, und wie viel davon rechnerisch überhaupt trägt. Das bleibt zunächst deine interne Vorbereitung und kommt erst auf den Tisch, wenn der Trichter dort angekommen ist.

4

Dein Preisabwehr-Canvas ANALYSE

Zehn Felder von der Forderung bis zum Abbruchpunkt, dazu der Maßnahmenplan: welche Trichterschritte in welcher Reihenfolge, bis wann und durch wen.

5

Deine Antwort an den Lieferanten COMMUNICATE

Absendefähig formuliert, dazu die Nachweisforderung und die Einwände, die im konkreten Fall wirklich kommen. Auf Zuruf folgt der Execute-Teil mit Kompensationspaket, Verzögerungsplan und der Meldung ans Management.

6

Optional das Rollenspiel COMMUNICATE

Der Coach spielt den Key Account Manager, du übst die Abwehr. Danach ein Debrief, bevor du in den echten Termin gehst.

Was am Ende in deiner Hand liegt

Der Coach hört nicht bei der Einschätzung auf. Was er liefert, ist benutzbar, ohne dass du es noch einmal umschreiben musst.

- **Der ausgefüllte Preisabwehr-Canvas** mit zehn Feldern, von der Forderung über die Vertragslage bis zum Abbruchpunkt.
- **Die erste Antwort an den Lieferanten**, in der Sie-Form und absendefähig, ohne Platzhalter außer echten Lücken.
- **Die Nachweisforderung**, zugeschnitten auf deine Warengruppe, mit den Kostenarten, Indizes und Terminen, die du verlangen solltest.
- **Der Maßnahmenplan**: welche Trichterschritte, in welcher Reihenfolge, bis wann und durch wen.
- **Die Meldung ans Management** mit gezeigter Rechnung, damit die Kostenvermeidung nachprüfbar ist.

AUCH IM INDIREKTEN EINKAUF

Der Coach fragt nicht nach Materialanteilen, wo es keine gibt. Er kennt die Kostentreiber von sechs Warengruppentypen und wechselt die Kostenarten, nicht die Methode.

- **Dienstleistungen**: Schlägt der Tarifabschluss auf den vollen Stundensatz durch oder nur auf den Lohnanteil darin?
- **Software und Lizenzen**: Läuft die Erhöhung in Wahrheit über eine geänderte Lizenzmetrik statt über den Preis?
- **Versicherungen**: Schadenverlauf, Selbstbehalt, Deckung und Marktzyklus, nicht nur die Prämie.
- **Energie, Fracht, Miete**: Absicherung, Netzentgelte, Indexbindung und Restwert.

Bevor du loslegst

Der Coach bereitet vor, er ersetzt keine Rechts- oder Fachberatung. Ob eine Preisgleitklausel wirksam ist und was vergaberechtlich zulässig bleibt, entscheidet deine Rechtsabteilung. Er liefert dir das Prüfraster, nicht die Bewertung.

Seine Einschätzungen zu Zahlen, Kostenanteilen und Marktlage sind begründete Annahmen, keine Fakten. Prüf sie nach, bevor du sie einem Lieferanten oder deinem Management vorlegst. Die vollständigen Hinweise stehen in **Disclaimer.txt**.

Preise und Konditionen deines Lieferanten werden bei deinem KI-Anbieter verarbeitet. Mach Namen und sensible Konditionen vorher unkenntlich und beachte die Vorgaben deines Unternehmens.

WENN DU TIEFER EINSTEIGEN WILLST

Der PACEmaker ist eines von mehreren freien KI-Werkzeugen in der PEXXA Wissensbibliothek. Das Handwerk dahinter steht in den E-Learnings der Academy: Die Kursreihe 091.1 bis 091.5 behandelt die Abwehr von Preiserhöhungen im Detail, die Kostenanalyse dahinter liegt in den Kursen 086 bis 088.

Praxisleitfaden zum PACE-Modell

Vier Phasen, zehn Maßnahmen und die Mechanik dahinter, auf siebzehn Seiten. Kostenfrei.

pexxa.de/wissensbibliothek-neu

E-Learnings der Academy

Dreißig Prozent Rabatt im ersten Monat mit dem Gutscheincode KI30.

pexxa.de

Michael Neumann

PEXXA Procurement Excellence Academy