

Gode råd til markedstilgang og udførelse af køb og salg

Udarbejdet december 2024 af
Innovationscenter for Økologisk Landbrug
Steffen Birk Gammelgaard, Kommerciel Udviklingschef

Overordnet er min erfaring, at man først og fremmest skal følge sit eget hjerte og overbevisning, når man handler med en modpart, hvad enten det er køb eller salg af varer eller ydelser. Og at man baserer sine vurderinger og beslutninger på fakta fremfor formodninger, så følelserne ikke tager overhånd.

Målet skal indeholde, at man forbereder sig, undersøger markedet fx via videns platforme, netværk og tilgængelige fakta, og dernæst sikrer "feel good" fornemmelsen i kroppen ved at man opfylder egne ønsker og værdigrundlag for det man i sidste ende vil opnå, hvad enten det er en økonomisk bundlinje eller kombinationen af flere faktorer, hvori der indgår en række bløde værdier, der betyder noget for den man er.

Det vigtigste er, at man er åben og lydhør overfor potentielle faldgruber og tendenser og også bruge sit netværk eller betroede personer til at rådføre sig med, for at perspektivere og nuancere den situation man står i, det problem der skal løses og det resultat man gerne vil opnå.

Der findes ikke en fast skabelon for hvordan man bedst forhandler priser og betingelser eller indgår aftaler. Det er individuelt hvad der betyder mest for en selv og hvilket værdigrundlag man frem for alt ønsker at opfylde.

Naturligvis er forretningselementet vigtigt; at få en handel på rette betingelser og til den rette pris. Det er grundlæggende i en forhandling, at man om nødvendigt rådfører sig for at sikre at betingelserne er indenfor markedsrammen, med alle de faktorer der spiller ind i den forbindelse.

Den rigtige mavefornemmelse er den bedste katalysator for, at man har lavet en god handel. Ikke nødvendigvis en handel som andre synes er den bedste, men en aftale der tikker de bokse man selv prioriterer og hvor forløbet og resultatet er det man ønsker og det der giver mening.

Jeg hører aldrig folk, efterfølgende en handel, brokke sig over at prisen på et produkt var for høj, hvis man har fået det man har ønsket sig og opnået det resultat som var tilsigtet. Kvalitet og gode samhandelspartnere hænger ikke på træerne. Et eksempel kunne være at man fristes af at skifte forsikringsselskab for på papiret at spare nogle penge, hvorefter det viser sig langt mere bøvlet at håndtere sager der opstår. Og resultatet er utilfredsstillende af forskellige årsager.

Såfremt man er tilfreds med sin samhandelspartner, har gode og tillidsfyldte relationer og let adgang til hjælp og rådgivning, så er mit bedste råd at søge indsigt i markedspriser og vilkår, for dernæst at konfrontere sin egen leverandør med konkrete og saglige argumenter for muligheden for at forbedre den nuværende aftale eller for at udbygge samhandelsforholdet.

Eksempler på faktorer, der kan have betydning i et samarbejde:

- At man altid får den bedst mulige pris
- At man altid opnår de bedste betingelser, samlet set
- At man holder det man lover
- At man er tilgængelig / til at få fat på
- God kundeservice
- Gode relationer
- At samarbejdspartneren har god indsigt i virksomheden, situationen, ambitionerne og generelt hvad der betyder noget for den enkelte kunde
- At man holder kunden ajour med relevante informationer om markedets udvikling

Find din top 3

En god lille øvelse er at vurdere hvilke ting, som man selv vægter mest i et samarbejde eller i en handel. Definer din top 3 og vær derefter åben omkring denne overfor din samhandelspartner.

Den bedste vej til at opnå et godt samarbejde er gensidig forventningsafstemning og derudover vil det ofte være nemmere at håndtere og løse problemstillinger, der måtte opstå undervejs. Et godt samarbejde går begge veje.

Det siges at "græsset er typisk ikke grønnere på den anden side". Det er så sandt som det er sagt. Et tunnelsyn på pris betyder meget ofte, at en lang række andre faktorer spiller negativt ind i det løbende samarbejde. Det er den faldgrube, som jeg har set oftest på tværs af alle brancher.

Der findes ingen bedre lærdom end at begå fejl og ta' ved lære af de fejl man begår. For mig er en af de vigtigste ting ved at begå fejl, at det udvider horisonten og bevidstheden om, hvad der er vigtigst for at nå de mål, som jeg ønsker at opnå. Med en "feel good" fornemmelse.

Brug tid på at evaluere forløb og resultater af de handler og aftaler, som man har indgået:

- Opveje plusser og minusser mod hinanden
- Hvad var godt?
- Hvad var mindre godt?
- Hvad skal være bedre næste gang?
- Hvad og hvilke ting betyder mest for mig, når jeg gennemfører en handel?
- Hvilke opgaver og hvilken service forventer jeg at få igennem samarbejdet?

Evaluering af forløbet

Det er aldrig spildt arbejde at investere tid på en evaluering, hvor man måske også drøfter tingene med betroede mennesker i sin omgangskreds og i sit netværk for at perspektivere og nuancere. Og så også tager en samtale med sin samarbejdspartner for at sikre et godt fremtidigt samarbejde.

Samlet set, så bør god personlig kundeservice altid stå højt på listen over vigtigste faktorer, der er afgørende for at man er tilfreds med sin handel og at man er tilfreds med sin samarbejdspartner. Ganske enkelt fordi der kan være så mange negative konsekvenser af utilstrækkelig opfølgning og upersonlig rådgivning.

Den bedste pris kan i mange tilfælde betyde den dårligste service, fordi citronen er presset så meget, at din samarbejdspartner må sikre indtjeningen på fx mindre bemanning eller billigere og ukvalificeret arbejdskraft, så man ikke er i stand til at yde den service, som det forventes.

Forhandling af betingelser og priser

Når du skal forhandle priser, er det vigtigt at være godt forberedt og strategisk for at opnå de bedste resultater. At være tålmodig og struktureret vil hjælpe dig med at få de bedste vilkår, uanset om du sælger afgrøder, køber maskiner eller forhandler betingelser.

En god forhandling har ikke kun én vinder. Er begge parter tilfredse, så vil det ofte kunne mærkes i det efterfølgende samarbejde - og fremtidige forhandlinger vil være interessante for både køber og sælger gennem den relation der opbygges.

Kort sagt, så undgår man at skulle shoppe her og der med alt hvad det indebærer, fx tid og energi ved at starte nye samarbejdsforhold op. Det udelukker ikke at man altid bør forberede sig godt til at indgå handler.

Her er nogle gode råd:

1. **Forberedelse:** Indsamle oplysninger om markedet, aktuelle priser, og omkostninger. Dette kan hjælpe med at sætte en realistisk forventning og styrke din forhandlingsposition.
2. **Kend dine omkostninger:** Hav styr på dine produktionsomkostninger, så du ved, hvor din nedre grænse er for en acceptabel pris. Det giver dig mulighed for at sige nej, hvis prisen bliver for lav.
3. **Skab et forhold:** Byg gode relationer med købere, leverandører og partnere. Langsigtede relationer kan give bedre forhandlingsvilkår og loyalitet i pressede perioder.
4. **Fleksibilitet:** Vær åben for alternative aftaler, som f.eks. betaling i rater, rabatter for større mængder eller længere kontrakter. Dette kan gøre aftalen mere attraktiv for begge parter.
5. **Tidspunktet er vigtigt:** Nogle tidspunkter kan være bedre end andre. Hvis efterspørgslen er høj, kan du forhandle en højere pris. Undgå at forhandle, når du er presset til at sælge hurtigt.
6. **Fremhæv dine styrker:** Hvis dine produkter har en særlig høj kvalitet, er økologiske eller har en anden unik fordel, skal du fremhæve dette under forhandlingen.
7. **Lyt aktivt:** Forstå køberens behov og find løsninger, der gavner begge parter. En god forhandling handler om at skabe værdi for begge sider.
8. **Hold dig til fakta:** Brug konkrete data og objektive kriterier til at understøtte dine krav. Det kan gøre det sværere for modparten at argumentere imod dine forslag.
9. **Vær villig til at gå væk:** Hvis forhandlingerne ikke går i din favør, skal du være villig til at trække dig tilbage. Det viser, at du ikke er desperat, og det kan styrke din position.
10. **Dokumentér aftalerne:** Sørg for, at alt, der bliver aftalt, skrives ned, så der ikke er nogen tvetydighed senere.

Aftaleindgåelse

Når du skal indgå aftaler, er det vigtigt at være strategisk og grundig for at sikre, at aftalen er til fordel for din virksomhed. At tage disse skridt vil hjælpe dig med at minimere risici og sikre, at aftalerne gavner din forretning både på kort og lang sigt.

Alt det der ikke direkte står skrevet, klart og forståeligt, er ofte det som kan give tvister, især hvis man som køber shopper rundt og derved ikke får skabt de relationer, der i sidste ende er afgørende for et godt og udviklende samarbejde, baseret på en god aftale for begge parter.

Her er nogle gode råd:

1. **Klar kommunikation:** Vær tydelig omkring forventninger, vilkår og tidsrammer. Sørg for, at begge parter forstår, hvad der er aftalt, og hvordan det vil blive implementeret.
2. **Skriftlige aftaler:** Undgå mundtlige aftaler, især ved større handler. Alt bør dokumenteres skriftligt, herunder pris, leveringsbetingelser, kvalitetsspecifikationer og deadlines. En formel kontrakt beskytter dig mod misforståelser senere.
3. **Kend modparten:** Undersøg den anden part, før du indgår en aftale. Er de pålidelige? Har de tidligere haft tvister med andre? Det kan hjælpe dig med at undgå problemer senere.
4. **Sørg for fleksibilitet:** Aftalen bør indeholde bestemmelser for ændringer, f.eks. ved uforudsete begivenheder som vejrforhold eller markedsændringer. Dette giver plads til at justere aftalen uden konflikt.
5. **Definér klare mål og resultater:** Aftalen bør præcisere, hvad begge parter forventer at få ud af samarbejdet. Det kan være specifikke kvantiteter af produkter, kvalitetsstandarder, eller en konkret prisstruktur.
6. **Overvej risiko:** Identificér potentielle risici i aftalen, som f.eks. markedssvingninger eller uforudsete udgifter, og hvordan disse vil blive håndteret. Aftalen kan inkludere klausuler, der regulerer, hvad der sker, hvis risiciene bliver til virkelighed.
7. **Prøv at skabe win-win-situationer:** Gode aftaler er dem, der skaber værdi for begge parter. Find områder, hvor begge kan få fordel, f.eks. mængderabatter, eller at dele transportomkostninger.
8. **Hav juridisk bistand ved større aftaler:** Ved komplekse eller store kontrakter bør du få juridisk rådgivning for at sikre, at alle vilkår er dækket, og at du er juridisk beskyttet.
9. **Overvej betalingsbetingelser:** Sørg for at have klare betalingsbetingelser. Overvej om du skal tilbyde rabat for tidlig betaling eller indbygge sanktioner for forsinket betaling.
10. **Tjek for force majeure-klausuler:** Sørg for, at aftalen indeholder en force majeure-klausul, som beskytter dig i tilfælde af uforudsigelige begivenheder, som kan påvirke din evne til at opfylde kontrakten, som fx naturkatastrofer.
11. **Opfølgning og evaluering:** Efter at aftalen er indgået, skal du sørge for løbende opfølgning og evaluering. Er begge parter tilfede? Bliver vilkårene overholdt? Dette hjælper med at opdage og løse eventuelle problemer hurtigt.

Stof til eftertanke

Der tages i nedenstående udgangspunkt i salg af afgrøder

- Man skal være godt forberedt, når man skal sælge sine produkter, fx sin høst og indkøbe råvarer, fordi priserne ændrer sig hurtigere og kraftigere end tidligere. Landmanden handler i dag med professionelt trænede sælgere, og derfor er handelsrådgivning blevet et nyt rådgivningsområde.
- Der findes mange standardkontrakter, så det er vigtigt at sætte sig godt ind i indholdet – og eventuelt rådføre sig sin rådgiver eller med nære forbindelser.
- Søg neutrale informationer, fx fra Agromarkets eller andre platforme, hvis du bliver ringet op af en kornhandler, som lige har et tilbud, der holder dagen ud, inden priserne falder.
- Man bør handle korn, som man handler andre større investeringer, ved at spørge flere steder, så man får et bredt kendskab til priser og betingelser, ikke bare i lokalområdet.
- Pris og betingelser forhandles normalt på en gang, men om muligt skal man handle betingelserne særskilt og i så god tid som muligt, så prisen på produktet er det sidste der mangler – og så eventuelle afvigelser på betingelserne bringes frem for at skabe klarhed.
- Landmænd får ofte aftalt priser på korn inden høst. På maltbyg er der kvalitetsmål for at prisen holder stik. Her bliver man typisk fritstillet til at finde den bedst mulige pris, hvis kornet kasseres som maltbyg og det derfor skal sælges som foderbyg til en lavere pris.
- Samlet set skal landmanden sikre sig, at den indgåede aftale er klar og entydig, og når kornet er leveret og afregnet, skal man efter kontrollere afregningen læs for læs. Time-lønnen er god, viser erfaringen, så check at alt er som det skal være.
- Det man lærer mest af er, inden næste sæson, at overveje hvad der kan gøres bedre i købsprocessen og beslutningsprocessen.

Faktorer kan være:

- Få rådgivning & sparring
- Afsætte tid til at søge informationer
- Etablere Gårdråd
- Deltage i erfa-grupper mv.

Afhængig af situation, setup, udviklingsplan mv. kan man overveje:

- indkøbsforeninger, hvor man som medlem indgår på fælles betingelser, og overlader forhandlinger til centrale personer i indkøbsforeningen.
- at lade sin mest betroede rådgiver i landboforeningen håndtere forhandlinger.
- Ved brug af andre bør man på forhånd være skarp på hvilke betingelser det omfatter ift gebyrer for assistancen.