

# Aufbauseminar

## „Preiserhöhungen und Preisverteidigung“

### Verhandlungs-Ansätze bei Mehrkosten und bei der Preisverteidigung



Ausschreibung zum 1-tägigen Seminar

am

**Mittwoch, 10. Juli 2024**

in der

Digitalwerkstatt

Breitweidig 27, 91301 Forchheim

---

**ofraCar** - Automobilnetzwerk e.V.  
Gottlieb-Keim-Straße 60  
95448 Bayreuth  
Tel.: 09 21 / 50 73 64 10  
Fax: 09 21 / 50 73 64 11  
Email: [info@ofracar.org](mailto:info@ofracar.org)  
Internet: <http://www.ofracar.org>

## Hintergrund

**In Zeiten steigender Kosten** für Material, Energie, etc. lehnen Konzern-Einkäufer Preiserhöhungen erst mal ab und manche verweigern sogar ein Gespräch, sind eine Zeit lang nicht erreichbar. Sie wurden auf die Forderungen von Lieferanten entsprechend vorbereitet und erst mal auf Abwehr geschaltet. Doch davon sollte man sich nicht zu sehr beeindruckt lassen. Das erste Nein, die erste Ablehnung ist nur der Auftakt für einen solchen Verhandlungsprozess, der Ausgang ist noch völlig offen. Denn in Phasen steigender Marktpreise für Vormaterial oder Energie kommen ganz viele Zulieferer mit Forderungen auf die Einkaufsseite zu und nicht alle sind erfüllbar. In dieser Situation hat man mit einer "Standard-Argumentation" wie sie viele andere auch anwenden nur geringe Chancen. Vielmehr braucht es einen individuellen Ansatz mit einer ganz spezifischen Begründung.

**In der Phase der sinkenden Indizes und Beschaffungskosten** schlägt das Pendel dann zurück in die andere Richtung. Die Einkäuferseite ist angehalten bei ihren Zulieferern wieder Preiserreduktionen und Savings durchzudrücken. Sehr oft mit der Vorgabe, dass die Preise wieder auf das Vor-Krisen-Niveau gesenkt werden müssen und nicht selten auch noch verbunden mit massiven Drohungen. Das bringt die Verkäufer zurück in die Verteidigung, jedoch auf einer veränderten Ausgangsbasis und erschwert durch eigene Zusagen, dass die Teile-Preise dann bei fallenden Indizes auch wieder gesenkt werden.

Die Achterbahnfahrt mit Kosten und Indizes sind für beide Seiten keine leichten Aufgaben. Umso mehr gilt die Erkenntnis des FBI-Verhandlungsexperten Chris Voss: "Verhandlungen sind keine rationale Angelegenheit". Man muss sein Gegenüber erst emotional abholen und eine gemeinsame Basis schaffen, bevor es um Daten und Fakten gehen kann. Danach braucht es eine „flexible Architektur“ der Forderungen oder der Verteidigungslinie als Grundlage für eine gemeinsame Lösungsfindung, die dann in den anschließenden „Gremien“ des Kunden auch Bestand haben kann. Dafür müssen konventionelle wie auch unkonventionelle Wege einbezogen werden, die die Vorgaben und "Tabus" der Einkäufer geschickt umgehen.

## Inhalte & Agenda

Das Seminar enthält Vortrag/Diskussion und die Möglichkeit zur Entwicklung einer Argumentationskette für einen Modellkunden in Einzel- oder Gruppenarbeit. Inhalte sind u.a.:

- Recap: Die aktuelle Lieferanten-Position und resultierende Chancen/Gefährdungen
- Ausgangslage und Vorgaben auf der Einkäufer-Seite:
  - Vorgaben und Spielräume für Zugeständnisse
  - Leitfaden und Zwänge der Einkäufer bei den Verhandlungen
- "Verhandeln ist keine rationale Angelegenheit!"
  - Die Phasen der Verhandlung mit schwierigen Gegnern
- Aufbau und Architektur der Preisverteidigung oder Preiserhöhungen:
  - Die Bausteine für das Vorbringen der Abwehr oder Forderungen
  - Verhandlungen bei sinkenden Indizes und Kosten
  - Der Prozess für die gemeinsame Lösungsfindung
- Zusammenfassung im 10-Punkte-Plan:
  - Das strategische Element im Package und die "Story" fürs Gremium
- Die Toolbox zur kontrollierten Eskalation:
  - Die kleinen Tools der Eskalation, Grenzen des Liefervertrags
- Praktische Arbeiten für ausgewählte Kunden oder Case Studies aus der Praxis

## Zielgruppe

Die Kenntnisse des Basis-Seminars Preisverhandlungen mit „Lopez-Einkäufern“ sind Voraussetzung für die Teilnahme an diesem Seminar.

Angesprochen sind v.a. Key Account Manager, Vertriebs- und Projektleiter sowie Geschäftsführer von KMU, die ihre Verhandlungsfähigkeiten trainieren und optimieren möchten.

## Trainer

Das Seminar wird von Dipl. Kfm. Hans-Andreas Fein geleitet. Herr Fein ist seit über 30 Jahren Strategieberater & Trainer für Autozulieferer/Maschinenbauer sowie Herausgeber einer Studie zu den Preissenkungs-Forderungen der Automobilhersteller an ihre Zulieferer. Er verfügt über Projekterfahrung in Deutschland, Europa, Nordamerika und China.

## Seminartermin & -dauer

**Termin: Mittwoch, 10. Juli 2024**, Dauer von 8.30 Uhr bis 16.30 Uhr.

## Veranstaltungsort

Die Digitalwerkstatt, Breitweidig 27, 91301 Forchheim  
(<https://diedigitalwerkstatt.de/workingspaces/>)

## Ansprechpartner & Kontakt

Christian Meister; ofraCar – Automobilnetzwerk e.V., Gottlieb-Keim-Str. 60, 95448 Bayreuth  
Tel.: 0921 / 507 36 410, [christian.meister@ofracar.org](mailto:christian.meister@ofracar.org)

## Investition

### Beitrag pro Person:

- 395,00 € (zzgl. MwSt.) für Teilnehmer aus ofraCar-Mitgliedsunternehmen
- 495,00 € (zzgl. MwSt.) für Teilnehmer aus Nicht-Mitgliedsunternehmen

### Inkludierte Leistungen für jeden Teilnehmer:

- 1 Komplettsatz Schulungsunterlagen
- Teilnahmebescheinigung bei durchgängiger Teilnahme
- Verpflegung in Form von Tagungsgetränken und Mittagessen

### Hinweise zu den Teilnahmebedingungen:

- Die Anzahl der Plätze ist begrenzt. Die Platzvergabe erfolgt nach zeitlichem Eingang der Anmeldungen. Teilnehmer aus Mitgliedsunternehmen werden bei der Platzvergabe bevorzugt.
- Bei Absage einer Teilnahme ist aus organisatorischen Gründen eine kostenlose Stornierung nur bis zum Zeitpunkt des Anmeldeschlusses möglich. Danach ist die komplette Teilnahmegebühr zu entrichten. Die Entsendung eines anderen Teilnehmers ist nach Absprache möglich.
- ofraCar e.V. behält sich das Recht vor bei einer zu geringen Teilnehmerzahl zum Zeitpunkt des Anmeldeschlusses die Schulung abzusagen bzw. zu verlegen.
- Falls der geplante Seminartermin aus Gründen die der Veranstalter nicht zu verantworten hat (z.B. kurzfristige Erkrankung des Referenten) verschoben werden muss wird ein Nachholtermin angesetzt. Ersatzansprüche gegenüber dem Veranstalter können hieraus nicht geltend gemacht werden.
- Die komplette Teilnahmegebühr ist per Rechnung mit Anmeldeschluss zu begleichen. Zahlungsziel ist 30 Tage ohne Abzug.

**Anmeldeschluss ist Freitag, der 28. Juni 2024.**

# ANMELDUNG

## **Aufbauseminar „Preiserhöhungen und Preisverteidigung“**

am 10. Juli 2024

Bitte nur dieses Blatt senden an die ofraCar-Geschäftsstelle  
per Fax an Nr.: 09 21 / 50 73 6-411 oder per E-Mail an [info@ofracar.org](mailto:info@ofracar.org)

Firma: .....

Name (Vor-/Nachname d. Ansprechpartners): .....

Funktion im Unternehmen: .....

PF/Straße: .....

PLZ/Ort: .....

Tel.: .....

E-Mail: .....

Bestell-Nr. (falls erforderlich): .....

**Datum, Unterschrift**.....

Hinweise: Bei Anmeldung mehrerer Teilnehmer geben Sie bitte oben den für die Anmeldung verantwortlichen Ansprechpartner bei Ihnen im Betrieb an. Nachfolgend listen Sie bitte alle Personen, die an der Schulung teilnehmen möchten, mit Name, Vorname und E-Mail-Adresse auf. Die Rechnungsstellung erfolgt gesammelt an die oben angegebene Person/Adresse, insofern wir keine anderslautende Mitteilung von Ihnen erhalten.

Mit der Anmeldung zur Veranstaltung erklären die Teilnehmer ihr Einverständnis, dass sie mit der Nutzung und Speicherung ihrer Daten sowie deren Verwendung für interne Zwecke im Rahmen des ofraCar – Automobilnetzwerk e.V. einverstanden sind. Insofern auf der Veranstaltung Foto- und Filmmaterial angefertigt wird erklären sie ferner ihr Einverständnis, dass sie aufgenommen werden dürfen und das Bildmaterial zur redaktionellen Berichterstattung verwendet werden kann.

Teilnehmer			
Nr.	Nachname	Vorname	E-Mail-Adresse

**Eine Anmeldebestätigung erfolgt nach Anmeldeschluss am 28.06.2024!**