

# ofraCar – Basisseminar „Preisverhandlungen“

Erfolgreich in Verhandlungen mit  
Konzern-Einkäufern und Großkunden

Inklusive Sonder-Thema  
„Preiserhöhungen in schwierigem  
wirtschaftlichen Umfeld“



Ausschreibung zum 1-tägigen Kompaktkurs

am

**Donnerstag, 2. April 2020**

im

Tagungshotel Rosenhof, Hauptstraße 68, 96164 Kemmern

---

**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

Seit der Lopez-Ära fordern die Automobilhersteller von ihren Zulieferern regelmäßige Preis-Reduktionen, und dieses Modell hat mittlerweile auch in vielen anderen Branchen Einzug in die Vorgehensweise des Einkaufs gehalten. Regelmäßige Nachlässe von 3 % pro Jahr oder auch mehr gehören für die meisten Serienlieferanten schon zum Standard, und auch von Maschinenherstellern werden heute entsprechende Zugeständnisse vor der Auftragsvergabe verlangt. Doch damit nicht genug, selbst nach getroffenen Vereinbarungen fordern die Einkäufer immer wieder neue Preisreduktionen, nicht selten verbunden mit der Drohung, den Auftrag sonst auf andere Lieferanten oder ins Ausland zu verlagern.

In dieser strategisch und psychologisch aufgebauten Zwangs-Situation bleibt eine Argumentation mit Produktvorteilen oder technischen Erläuterungen oft wirkungslos, werden vom Einkäufer zuweilen auch gar nicht angehört. Doch das alles sind nicht selten Elemente einer großen, perfekt aufgebauten "Inszenierung".

Der Schlüssel zum Erfolg liegt für Lieferanten in diesen Fällen im Verständnis der strategischen Zusammenhänge und den Mechanismen in der "Kulisse" der Verhandlungen. Mit Wissen um die Hintergründe, die Vorgaben und Zwänge des Einkaufs, die Schwächen des Systems und die Stärken der eigenen Position in der jeweiligen Lieferanten-Konstellation kann man eine effektive Verhandlungs-Strategie entwickeln und diese Herausforderung erfolgreich bestehen.

## Inhalte & Agenda

Diese umfassende Sichtweise wird im Seminar offengelegt. Besprochen werden u.a.

- Typische Preissenkungs-Forderungen der Konzern-Einkäufer:  
Forderungen an Zulieferer und Maschinenbauer, Auslöser und Zyklen
- Ausgangssituation und das Rüstzeug für die Verhandlungen:  
Preissystem, Kostensenkungs-Potenziale und Wachstums-Potenziale
- Moderne Einkaufsstrategien und Lieferanten-Management:  
Beschaffungs- und Lieferanten-Strategien, Mechanismus der Auftragsvergabe
- Das "Machtspiel" des Einkäufers und der "Ausgleich der Kräfte":  
Probleme, Zwänge, Vorgaben des Einkäufers und der "strategische Anker"
- Das "Verhandlungs-Arsenal" und weitere Arbeitshilfen:  
Akzeptanz / Nicht-Akzeptanz von Argumenten, Verstärkung durch Dokumentation
- Sonderthema aus aktuellem Anlass: Ansätze für Preiserhöhungen in schwierigem wirtschaftlichen Umfeld
- Zusammenfassung und Fazit:  
Die Bausteine für eine erfolgreiche Preisverhandlung

Mittels praktischen Fallstudien in Gruppenarbeiten wird der Seminarvortrag aufgelockert und einzelne Vorgehensweisen/Gesprächssituationen eingeübt.

## Zielgruppe

Angesprochen sind v.a. Key Account Manager, Vertriebs- und Projektleiter sowie Geschäftsführer von KMU, die oben beschriebene Situationen kennen und ihre eigenen bisherigen Verhandlungsstrategien überprüfen und optimieren möchten.

## Trainer

Das Seminar wird von Dipl. Kfm. Hans-Andreas Fein geleitet. Herr Fein ist seit über 28 Jahren Strategieberater & Trainer für Autozulieferer/Maschinenbauer sowie Herausgeber einer Studie zu den Preissenkungs-Forderungen der Automobilhersteller an ihre Zulieferer.

## Seminartermin & -dauer

**Termin: Donnerstag, 2. April 2020**, Dauer von 8.30 Uhr bis 16.30 Uhr.

## Veranstaltungsort & Gastgeber

**Hotel Rosenhof**, Hauptstraße 68, 96164 Kemmern (<https://www.hotel-rosenhof.com/>)

Nach Absprache kann die Schulung auch an einem anderen zentral in Oberfranken gelegenen Ort durchgeführt werden. Die Teilnehmer werden in diesem Fall rechtzeitig informiert.

## 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:

- 320,00 € (zzgl. MwSt.) für Teilnehmer aus ofraCar-Mitgliedsunternehmen
- 425,00 € (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

### Wichtige 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 behandelt.
- 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 Montag, der 23. März 2020**

# ANMELDUNG

## *ofraCar - Basisseminar „Preisverhandlungen“*

am 2. April 2020

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.: ..... Fax: .....

E-Mail: .....

**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 einzeln auf. Die Rechnungsstellung erfolgt gesammelt an die oben angegeben 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 23.03.2020!**