

## ofraCar – AufbauSeminar

# „Preiserhöhungen durchsetzen“

**Verhandlungs-Ansatz, Taktik, Timing –  
Leitfaden für schwierige Preiserhöhungs-Gespräche  
in Zeiten der Rohstoff- und Energiekrise**



Ausschreibung zum 1-tägigen Seminar

am

**Donnerstag, 30. März 2023**

Rebhans Business Hotel

Ludwigsstädter Straße 97, 96342 Stockheim

---

**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

Die Rohstoffpreise und sonstige Kosten schießen durch die Decke und auf der anderen Seite kürzen oder stoppen die OEMs und Tier1s die Abrufe von ihren Lieferanten – das ist die aktuell äußerst schwierige Situation für viele Autozulieferer. Und es zwingt zum schnellen Handeln in Form von Preiserhöhungen oder anderer Kompensations-Forderungen an die Konzern-Kunden. Doch die wehren zumeist ab und haben ihre Einkäufer auf die Forderungen der vielen Lieferanten vorbereitet. In dieser Situation hat man mit einem "Standard-Ansatz", wie viele Andere ihn anwenden, nur geringe Chancen.

"Verhandlungen sind keine rationale Angelegenheit" sagt der FBI-Verhandlungs-Experte Chris Voss. Man muss sein Gegenüber erst mal emotional abholen und eine gemeinsame Basis herstellen, bevor es um Daten und Fakten geht. Vor diesem Hintergrund kann der Gesprächs-Einstieg mit Rohstoff-Charts sogar eher kontraproduktiv wirken und den Abwehr-Reflex auslösen.

Vielmehr braucht es in dieser besonderen Lage einen individuellen Ansatz und Leitfaden, mit dem man seinen Verhandlungs-Partner auf die Erläuterung der Forderung - und deren "flexibler Architektur" - vorbereitet und für eine gemeinsame Lösungs-Findung gewinnt. Dabei sollten konventionelle wie auch unkonventionelle Wege einbezogen werden, die Vorgaben, "Tabus" und Zwänge auf der Einkäuferseite mit berücksichtigen.

Das Seminar enthält Vortrag/Diskussion zur Entwicklung des Leitfadens für Preiserhöhungs-Forderungen in der aktuell schwierigen Lage der Autozulieferer-Branche. Anschließend erfolgt eine praktische Arbeit der Teilnehmer an einer Gesprächsstrategie für einen ausgewählten Kunden in Einzel-oder Gruppenarbeit.

## Inhalte & Agenda

- Begrüßung, Vorstellungsrunde der Teilnehmer:
  - ggf. konkrete Fragen und Aktuelles aufnehmen
- Recap: Die Basics des "Lopez-Systems":
  - Die aktuelle Lieferanten-Position und die Chancen/Gefährdungen
- Ausgangslage und Vorgaben auf der Einkäufe-Seite:
  - Budgets und Spielräume für Zugeständnisse
  - Leitfaden und Zwänge für die Einkäufer bei den Verhandlungen
- "Verhandeln ist keine rationale Angelegenheit":
  - Die Phasen der Verhandlung mit schwierigen Gegnern
- Aufbau und Architektur der Preiserhöhungs-Forderungen:
  - Die Bausteine für das Vorbringen der Forderungen
  - Der Prozess für die gemeinsame Lösungsfindung
- Besonderheiten bei Material-, Energie- und Lohnkosten als Kosten-Treiber in der aktuellen Situation
- Praxisarbeit: Konzept für die eigene Forderung und Verhandlungsstrategie in Einzel-oder Gruppenarbeit
- Zusammenfassung im 10-Punkte-Plan:
  - Das strategische Element im Package und die "Story" fürs Gremium
- Wenns unvermeidlich wird: die kleinen Tools zur Eskalation
  - Die kleinen Tools der Eskalation anstatt einem Lieferstopp
  - Grenzen des Liefervertrags und der Lieferanten-Pflichten
- Abschluss-Diskussion, Zusammenfassung und Feedback-Runde

## Zielgruppe und Teilnahmevoraussetzungen

Angesprochen sind v.a. Key Account Manager, Vertriebs- und Projektleiter sowie Geschäftsführer von KMU. Das Seminar setzt die Kenntnisse aus dem Basis-Seminar "Preisverhandlungen mit Lopez-Einkäufern" voraus. Eine Teilnahme ohne den Basiskurs ist nicht möglich. (Bitte besuchen Sie bei Bedarf das Basisseminar am Vortag, 8. März 2023).

## 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 Preis-Forderungen der Automobilhersteller an ihre Zulieferer.

## Seminartermin & -dauer

**Termin: Donnerstag, 30. März 2023**, Dauer von 08.30 Uhr bis 16.30 Uhr.

## Veranstaltungsort & Gastgeber

Rebhans Business Hotel, Ludwigsstädter Straße 97-99, 96342 Stockheim/Neukenroth  
(<https://hotel-rebhan.de/>)

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:

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

### 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 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. gesetzliche Restriktionen im Rahmen der Corona-Pandemie, 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 20. März 2023.**

# ANMELDUNG

**ofraCar - Aufbauseminar „Preiserhöhungen durchsetzen“**

am 30. März 2023

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 20.03.2023!**