ofraCar* Automobilnetzwerk e.V. Der Motor für Ihr Unternehmen

Aufbauseminar und Krisen-Einsatz-Plan

Härtere Gangart – klare Fakten, gefestigte Position

Rezepte gegen Preissenkung trotz Stückzahl-einbruch und Drohung mit Auftragsentzug

Einladung zum 1-tägigen Seminar

am

Mittwoch, 23. Juli 2025

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
Internet: http://www.ofracar.org

Hintergrund

Der heftige Gegenwind von chinesischen und amerikanischen Wettbewerbern führte zu überraschenden Einbrüchen und Fehleinschätzungen bei den Automobilherstellern und den großen Zulieferern. Das zwingt sie zu zahlreichen Korrekturen und einer härteren Gangart in allen Bereichen. Bei Arbeitsgeschwindigkeit, Kosten und Preisen sind nun die chinesischen Wettbewerber der Benchmark. Das schlägt sich in einer weiteren Verschärfung der Verhandlungsmethoden von Seiten des OEM/Tier1-Einkaufs nieder.

Während die Autozulieferer unter den Mengenrückgängen leiden und eine Deckung der damit verbundenen Verluste suchen, schwingen die Einkäufer die "Keule des Auftrags-Abzugs" und fordern umgekehrt weitere Preisnachlässe zur Verbesserung der eigenen Rentabilität.
Unter der Drohung des Projektverlustes bekommen die Verhandler der Lieferanten schnell ein Gefühl der "Ohnmacht“. Und genau das ist auch der Zweck der Sache: den Key Account psychologisch in die "Unter-Position" zu bringen, denn im "Käfig der Angst" sind die Ideen für andere Auswege wie gelähmt.

Mit einer entsprechenden mentalen Vorbereitung auf der Verkäuferseite gelingt es, nicht Opfer dieser Manipulation zu werden, sondern im Gegenteil die Initiative zu ergreifen und die Wege zu Kompromiss-Bereitschaft mit Zugeständnissen beider Seiten aufzuzeigen. Das "Drei-Wege-Konzept" aus Preiserhöhung, Ersatzgeschäft und Kosten-Entlastung bietet die Grundlage für eine kraftvolle Mischung aus Standfestigkeit und Flexibilität.

Inhalte & Agenda

Das Seminar mit zwei Referenten enthält Vortrag und Diskussion sowie Praxisaufgaben für die Entwicklung flexibler Verhandlungsansätze für einen Einsatzplan ggü. Kunden in Einzel- oder Gruppenarbeit. Inhalte sind u.a.:

- **Härtere Gangart des Einkaufs: Preise runter trotz kleinerer Stückzahlen & Verluste**
  - Neue Konstellation: Preisreduktionen trotz Minder-Mengen und Verluste
  - Die Verhandlungslinie des Einkaufs lesen und den eigenen Ansatz bestimmen
  - Die Zeichen für Kooperation und Signale für Kompromisslosigkeit und Verhärtung

- **Die Wirkung von Drohungen, Angst und Manipulation**
  - Der vorbereitete Weg mit Täuschung in die Unter-Position und ihre Wirkung
  - Die Wirkung von Angst und das Paradoxon der Vermeidung von Verlusten
  - Der Hebel zurück auf Augenhöhe und in den Aktivitäts-Modus
  - Mittel und Wege aus der Lähmung in die Stärkung der eigenen Aktionsfähigkeit

- **Die Keule des Einkaufs: Drohen mit Abzug des Auftrags**
  - Die Einschätzung der eigenen Lieferanten-Position in der Lieferkette des Einkaufs
  - Die Risiken des Einkaufs bei einem Lieferanten-Wechsel – Bewertung der Lage
  - Das Wegnehmen der Keule als Grundlage für die Änderung der Einkäuferlinie
  - Die Bereitschaft zur Prüfung von Optionen als Grundlage der Wende zum Kompromiss

- **Das "Drei-Wege-Konzept" für die Verhandlung: Preiserhöhung, Ersatzgeschäft und Kosten-Entlastung**
  - Architektur der Forderungen nach Preiserhöhungen & Minder-Mengen-Kompensation
  - Möglichkeiten für Ersatzgeschäft und Neu-Aufträgen als Baustein des Kompromisses
  - Entschlackung von Anforderungen und Spezifikationen als Teil des Pakets

- **Workshop und Gruppenarbeit anhand von Case Studies: Die Verhandlungs-strategie für die härtere Gangart**
  - Case Studies zu kooperativen und sturen, verhärteten Verhandlungsgegnern
  - Brainstorming in Gruppenarbeit: Die erste Liste der strukturellen und innovativen Ansätze zum Regelbruch

- **Toolbox für die Umsetzung und der persönliche Leitfaden**
  - Kunst des NEIN-Sagens und die Katalysatoren zur Steigerung der Aufmerksamkeit
  - Passende und unpassenden Formulierungen bei aggressiven Verhandlungspartnern
  - Der persönliche Leitfaden und das Repertoire für Verhandlungen in härterer Gangart

- **Zusammenfassung und Fazit**

Zielgruppe

Die Kenntnisse der "Lopez-Philosophie" und der Mechanismen im Konzern-Einkauf (Teilnahme am Basis-Seminar) werden zwingend vorausgesetzt.
Angesprochen sind v.a. Key Account Manager, Vertriebs- und Projektleiter sowie Geschäfts-führer von KMU, die ihre Verhandlungsfähigkeiten trainieren und optimieren möchten.

Trainer

Das Seminar wird von Dipl. Kfm. Hans-Andreas Fein, Strategieberater und Trainer für Autozulieferer und Maschinenbauer und Dipl. Psych. Elke Woertche, Spezialistin für Kommunikations-Psychologie geleitet.

Seminartermin & -dauer

Termin: Mittwoch, 23. Juli 2025, Dauer von 8.30 Uhr bis 16.30 Uhr.

Veranstaltungsort

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

Nach Absprache kann die Schulung auch an einem anderen zentral in Oberfranken gelegen-en 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

Investition

Beitrag pro Person:

- 425,00 € (zzgl. MwSt.) für Teilnehmer aus ofraCar-Mitgliedsunternehmen
- 525,00 € (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 11. Juli 2025.

A N M E L D U N G

Aufbauseminar „Härtere Gangart – klare Fakten, gefestigte Position“

am 23. Juli 2025

Bitte nur dieses Blatt senden an die ofraCar-Geschäftsstelle

per E-Mail an 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 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 11.07.2025!