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

## Grundlagenseminar

# Preisverhandlungen mit „Lopez-Einkäufern”

## Erfolgreich in harten Verhandlungen mit Konzern-Einkäufern und Großkunden

Einladung zum 1-tägigen Seminar

am

**Dienstag, 27. Oktober 2026**

im

Pilatushof

Pilatusring 32, 91353 Hausen

---

*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

Seit den 90er-Jahren fordern die Automobilhersteller wie von Ignacio Lopez eingeführt von ihren Zulieferern regelmäßige Preis-Reduktionen. Nachlässe von 10% oder mehr für Neu-Vergaben und anschließend noch regelmäßige Nachlässe von 3 % pro Jahr gehören für die meisten Serienlieferanten schon zum Standard. Doch damit nicht genug, selbst nach getroffenen Vereinbarungen fordern Einkäufer mit immer neuen Begründungen weitere Preisreduktionen, nicht selten verbunden mit der Drohung, den Auftrag sonst auf andere Lieferanten oder gar nach Asien zu verlagern.

In dieser strategisch und psychologisch aufgebauten Zwangs-Situation bleibt eine Argumentation mit Produktvorteilen oder technischen Erläuterungen wirkungslos, werden von den Einkäufern und Einkäuferinnen oft auch gar nicht angehört, es geht scheinbar nur um Savings, Savings, Savings. Das alles ist Teil einer großen, perfekt aufgebauten "Inszenierung". Der Schlüssel zum Erfolg in solchen Verhandlungen liegt im Verständnis der strategischen Zusammenhänge und den Mechanismen hinter der "Kulisse" der Verhandlungen.
Mit Wissen um diese Hintergründe, die Vorgaben und Abhängigkeiten des Einkaufs, um die Schwächen des Systems und die Stärken der eigenen Position in der Liefer-Kette kann man eine effektive Verhandlungs-Strategie entwickeln und diese Herausforderung erfolgreich bestehen.

Auf der zweiten Ebene des Systems werden vom strategischen Einkauf hinter dem Vorhang die Weichen gestellt und den Zulieferern klare Rollen im Lieferanten-Mix für eine bestimmte Teile-Gruppe zugeordnet. Je besser man diese im Verborgenen ablaufende Zuordnung der Beschaffungs-Strategen versteht und seine Lieferanten-Rolle kennt, desto leichter lassen sich die Tendenzen und Vorentscheidungen bei der Auftragsvergabe erkennen.

## Inhalte & Agenda

Diese umfassende Sichtweise wird im Seminar offengelegt und entsprechende Gegen-Strategien an praktischen Beispielen in Gruppenarbeit geübt. Inhalte sind u.a.:

- Das "Lopez-System" des modernen Konzern-Einkaufs:
  - Die Philosophie von Ignacio Lopez, stetiger Preis-Druck auf Lieferanten
  - Der Katalog an Preissenkungs-Forderungen, Auslöser und Zyklen

- Die operative Ebene: Rüstzeug für die Preis-Verhandlungen:
  - Die Aufgabe des Einkaufs, Zwänge, Vorgaben und methodische Instrumente
  - Rüstzeug: 10er-Listen zu Kostensenkungs-Potenzialen und Gegenleistungen

- Die strategische Ebene: Lieferanten-Wahl und Rollenverteilung
  - Beschaffungs- und Lieferanten-Strategien
  - Logik hinter der Lieferantenauswahl und der Mechanismus der Auftragsvergabe

- Das "Machtspiel" des Einkäufers und der "Ausgleich der Kräfte":
  - Zwänge, Vorgaben und Ängste der Einkäufer und ihre Verhandlungstaktik
  - Der "strategische Anker": Bewusstsein über die eigene Lieferanten-Position

- Das "Verhandlungs-Arsenal" und weitere Arbeitshilfen:
  - Akzeptanz / Nicht-Akzeptanz von Argumenten, Verstärkung durch Dokumentation

- Zusammenfassung, Fazit und Feedback-Runde:
  - Die Bausteine für eine erfolgreiche Preisverhandlung

## Zielgruppe

Angesprochen sind v.a. Key Account Manager, Vertriebs- und Projektleiter sowie Geschäftsführer von KMU, die oben beschriebene Situationen kennen und ihre bisherige Verhandlungsstrategie überprüfen 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: Dienstag, 27. Oktober 2026**, Dauer von 8.30 Uhr bis 16.30 Uhr.

## Veranstaltungsort & Gastgeber

Pilatushof
Pilatusring 32, 91353 Hausen
https://derpilatushof.de/anfahrt/

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

## 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 Montag, der 12. Oktober 2026.**

ofraCar Automobilnetzwerk e.V. Der Motor für Ihr Unternehmen

# A N M E L D U N G

***Grundlagenseminar Preisverhandlungen mit „Lopez-Einkäufern“***

am 27. Oktober 2026

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 12.10.2026!**