

Aufbauseminar

Preisverhandlungen in turbulenten Zeiten

- ergänzt um aktuelle Themen -

Verhandlungsansätze bei Preiserhöhung,
Preisverteidigung, Mehr-/Mindermengen,
Laufzeitverlängerungen und Abbruch-Claims



Einladung zum 1-tägigen Seminar
am
Mittwoch, 18. März 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

Nach Jahrzehnten mit relativ stabiler Geschäftsentwicklung steht die Automobilindustrie seit einigen Jahren vor enormen Veränderungen. Als Erstes schossen die Rohstoff- und Energie-Kosten durch die Decke. Und während die Indizes für Material und Energie inzwischen wieder zurückgingen waren die Mehrkosten für Mindestlohn und Fachpersonal und die Inflation für Hilfs- und Betriebsstoffe auf bisher unbekannte Höhen angewachsen.

Nach vielen Verhandlungen zur Anpassung der Preise nach oben fanden sich die Verkäufer wieder zurück in der Preis-Verteidigung. Und nicht genug, in jüngster Zeit kommen mit vielen Einbrüchen bei den Stückzahl-Abrufen oder gar kompletten Projekt-Stornierungen noch weitere Erschwernisse für die Kosten- und Preisverhandlungen mit Konzern-Einkäufern hinzu. Ob Preise rauf oder runter, fehlende Stückzahlen oder abrupte Einbrüche - die Verkäufer der Automobilzulieferer treffen auf Konzern-Einkäufer, die in diesen Verhandlungs-Disziplinen geschult sind und die Taktiken zu ihrem maximalen Vorteil nutzen: mal Abtauchen und Gespräche verweigern und endlose Plausibilisierungen einfordern und dann umgekehrt mit Maximal-Forderungen und Konsequenzen drohen, Fristen setzen - wie es heißt "immer zum niedrigsten Preis".

In allen Fällen lohnt es sich als Zulieferer, hinter die Kulissen zu schauen und die Zwänge und Schwachstellen der Einkäufer zu beleuchten, um eine gezielte und erfolgversprechende Verhandlung-Strategie aufzubauen. Und vom ersten Nein sollte man sich nicht allzu sehr beeindruckt lassen, die erste Ablehnung ist meist nur der Auftakt für einen Verhandlungsprozess, der Ausgang ist noch völlig offen. Denn in dieser turbulenten Phase kommt auf die Einkaufsseite eine ganze Welle von Zulieferer-Forderungen zu. Nicht alle Wünsche sind nach Höhe und Herleitung nachvollziehbar und es sind auch nicht alle Wünsche erfüllbar. In dieser Situation hat man als Zulieferer mit einer "Standard-Argumentation" wie viele Andere sie auch anwenden nur geringe Chancen. Vielmehr braucht es einen individuellen Ansatz mit einer auf alle Aspekte abgestimmten Begründung, um zu den Zugeständnissen durchzudringen. In jedem Fall braucht es neben einem befriedigenden Kompromiss eine gute Story, die dann auch in den anschließenden Gremien Bestand haben kann.

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:
 - Budgets und Spielräume für Zugeständnisse
 - Leitfaden und Zwänge der Einkäufer bei den Verhandlungen
- "Verhandeln ist keine rationale Angelegenheit!"
 - Die Phasen der Verhandlung und die persönliche Ebene mit schwierigen Gegnern
- Aufbau der Forderungen und der Verteidigung:
 - Die Bausteine für das Vorbringen der Forderungen
 - Material-, Energie-, Personal-, Flexibilitätskosten
 - Der 10-Punkte-Plan für die Verhandlung einer Preiserhöhung
- Preis-Verteidigung bei sinkenden Indizes:
 - Die Vorgaben der Einkäufer und die Nöte der Verkäufer
 - Minder-Mengen-Claims bei rückläufigen Mengen
- Verhandeln von Einbrüchen, Abbrüchen, EOP-Verschiebung
 - Laufzeitverlängerung, Minder-Mengen und Abbruchkosten

- Die Toolbox zur kontrollierten Eskalation:
 - Die kleinen Tools der Eskalation, Grenzen des Liefervertrags
- Abschluss-Diskussion, Feedbackrunde und Zusammenfassung

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 & Veranstaltungsort

Termin: Mittwoch, 18. März 2026, Dauer von 8.30 Uhr bis 16.30 Uhr.

Ort: Pilatushof, Pilatusring 32, 91353 Hausen (<https://derpilatushof.de/anfahrt/>)

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.
- Nach Absprache kann die Schulung auch an einem anderen zentral in Oberfranken gelegenen Ort durchgeführt werden. Die Teilnehmer werden in diesem Fall rechtzeitig informiert.
- Die komplette Teilnahmegebühr ist per Rechnung mit Anmeldeschluss zu begleichen. Zahlungsziel ist 30 Tage ohne Abzug.
- **Anmeldeschluss ist Freitag, der 6. März 2026.**

ANMELDUNG

Aufbauseminar „Preisverhandlungen in turbulenten Zeiten“

am 18. März 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 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 06.03.2026!