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

Aufbauseminar (1)

Preiserhöhungen erfolgreich abwehren und wirksam vorbeugen

– Preisrunden offensiv steuern

Einladung zum 1-tägigen Intensivtraining

am

Donnerstag, 26. November 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

Gerade in Zeiten allgemeiner Kostensteigerungen, volatiler Märkte und der gegenwärtigen Transformation in der Automobilbranche sehen sich Unternehmen häufig mit Forderungen nach Preiserhöhungen von ihren Lieferanten konfrontiert. Manche sind berechtigt, doch nicht allen kann und darf nachgegeben werden. Entsprechend wichtig ist es für die Fachkräfte aus dem Einkauf die Preiserhöhungsforderungen ihrer Lieferanten mit Zahlen und Fakten zu analysieren, diese wirksam abzuwehren und durch geeignete Maßnahmen künftigen Preisrunden vorzubeugen.

Unser Intensivseminar vermittelt dazu die notwendigen Kenntnisse, um sich auf die Forderung nach Preiserhöhungen vorzubereiten, diese anhand von klaren Prüfkriterien zu bewerten und soweit möglich abzuwehren. Dies umfasst methodisches Wissen zu Kalkulationen ebenso wie Kompetenzen in der Gesprächsführung bei harten Preisforderungen. Die Teilnehmer erhalten konkrete Werkzeuge zur Vorbeugung zukünftiger Preisrunden an die Hand und lernen, wie man systematisch und mit mehr Durchsetzungskraft agiert, anstatt spontan zu reagieren oder pauschalen Argumenten nachzugeben.

Seminarinhalte

Preiserhöhungen richtig einordnen

- Typische Auslöser und Argumentationsmuster von Lieferanten
- Unterschied zwischen berechtigter Kostenveränderung und pauschaler Forderung
- Hebelwirkung von Preisänderungen auf das Unternehmensergebnis
- Rituale von Preisrunden erkennen und durchbrechen

Praxisarbeit: Analyse typischer Preiserhöhungsbegründungen

Preiserhöhungen systematisch prüfen

- Kostenbestandteile verstehen und hinterfragen
- Material- und Personalkosten realistisch bewerten
- Plausibilitätsprüfung von Zuschlägen und Margen
- Marktpreise, Zielpreise und Preisuntergrenzen bestimmen
- Partielle Preisvergleiche gezielt einsetzen

Praxisarbeit: Bewertung einer konkreten Preiserhöhungsforderung anhand strukturierter Prüfkriterien

Der Gegenstoß bei Preiserhöhungen

- Das Aktionsprinzip konsequent nutzen
- Forderungen klar und faktenbasiert formulieren
- Typische Reaktionen der Lieferanten souverän beantworten
- Verdeckte Preiserhöhungen identifizieren
- Wettbewerbsdruck seriös verstärken

Praxisarbeit: Entwicklung einer eigenen Argumentationslinie

Frühwarnsysteme und Vorbeugung

- Haupteinkaufsprodukte der Lieferanten analysieren
- Beschaffungsmärkte beobachten und Entwicklungen früh erkennen
- Interne Preisindizes erstellen
- Einkaufspreise benchmarken
- Vertragsgestaltung zur Stabilisierung von Preisen nutzen

Praxisarbeit: Aufbau eines einfachen Frühwarnsystems für den eigenen Verantwortungsbereich

Kalkulationen der Lieferanten verstehen

- Grundlagen der Zuschlagskalkulation
- Deckungsbeitragsrechnung im Überblick
- Typische Schwächen in Lieferantenkalkulationen
- Wirkung von Lohnerhöhungen realistisch bewerten

Gesprächsführung bei harten Preisforderungen

- Umgang mit dem „Nein“ des Verkäufers
- Gesprächsführung aktiv übernehmen
- Zahlen und Fakten als Argumentationsbasis nutzen
- Eskalationsstufen sinnvoll einsetzen

Zielgruppe

Fachkräfte aus dem operativen und strategischen Einkauf sowie Neu- und Quereinsteiger, die Preissteigerungen systematisch prüfen und konsequent begrenzen wollen. Insbesondere für Neueinsteiger und noch eher unerfahrene Mitarbeiter im Einkauf wird vorab der Besuch des Basisseminars „Grundlagen im Einkauf“ dringend empfohlen.

Trainer

Das Seminar wird von Jens Holtmann geleitet. Er ist als Headcoach und Gründer der Einkäufer-Akademie ausgewiesener Einkaufsprofi mit mehr als 35 Jahren Erfahrung. Als Trainer greift er auf seine eigenen Erfahrungen im Einkauf zurück, zuletzt als Einkaufsleiter für mehrere Standorte im Stahlhandel sowie aus seinen aktuellen Beratungsmandaten für Kunden aus unterschiedlichen Branchen.

Methodik

Fachvortrag, Diskussion, Praxisbeispiele und Übung.

Seminartermin & -dauer

Termin: Donnerstag, 26. November 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:

- 485,00 € (zzgl. MwSt.) für Teilnehmer aus ofraCar-Mitgliedsunternehmen
- 595,00 € (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 Dienstag, der 10. November 2026.

ofraCar Automobilnetzwerk e.V. Der Motor für Ihr Unternehmen

A N M E L D U N G

Seminar „Preiserhöhungen erfolgreich abwehren und wirksam vorbeugen“

am 26. November 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 10.11.2026!