



Seminar für Autozulieferer, Maschinenbauer und Dienstleister in ...

“Preisverhandlungen mit “Lopez-Einkäufern”“ und “Preisverhandlungen in turbulenten Zeiten“ - Minder-Mengen-Claims, Projekt-Stornos, Laufzeitverlängerungen

Ein 2-Tages-Seminar für Geschäftsführer, Vertriebsleiter, Key Account Manager und Projektleiter von Autozulieferern und Investitionsgüterherstellern

Seit der Ära von Ignacio Lopez fordern die Automobilhersteller von ihren Zulieferern regelmäßige Preis-Reduktionen. Forderungen nach 10% oder mehr Nachlässen bei Neu-Vergaben und regelmäßige Nachlässe von 3 % pro Jahr gehören für Serienlieferanten zum Standard. Der Druck lässt nicht nach und ist Teil einer großen, perfekt aufgebauten "Inszenierung". Der Schlüssel zum Erfolg in solchen Verhandlungen liegt im Verständnis der strategischen Zusammenhänge und den Mechanismen in der "Kulisse" der Verhandlungen. Auf der operativen Ebene geht es um die Zwänge und Vorgaben der Einkäufer, bestimmte "Savings zu bringen", auf der strategischen Ebene um die Rollen in der Lieferkette und die Macht-Balance.

Mit Wissen um diese Hintergründe, die Schwächen des Systems und die eigene Position kann man eine effektive Verhandlungs-Strategie entwickeln, um diese Herausforderung erfolgreich zu bestehen.

Die Turbulenzen in der Autoindustrie bringen noch zusätzliche Herausforderungen für Zulieferer mit sich. Einbrüche bei den Stückzahlen, Projekt-Stornos und Projekt-Abbrüche, Laufzeitverlängerungen und kurzfristige Kapazitäts-Erhöhen - allesamt Anlässe für Forderungen nach Kosten-Erstattungen und Preiserhöhungen. Nun sind die Einkäufer von OEMs und Tier1s geschult, Zugeständnisse abzulehnen und Preiserhöhungen zu vermeiden, andererseits jedoch die Verfügbarkeit nicht zu gefährden.



Deshalb sind Standard-Argumente eher hinderlich, denn eine Akzeptanz könnte aus Einkaufssicht eine Lawine auslösen. Vielmehr braucht es einen individuellen Zuschnitt des Ansatzes und eine flexible Architektur der Forderungen. Flankierend gibt es eine ganze Reihe von kleinen Nadelstichen, die die Gegenseite unter enormen Druck setzen, und zwar ohne die Haftungs-Risiken eines Lieferstopps. Diese und andere Verhandlungs-Themen zu Strategie, Taktik und dem psychologischen Hintergrund sind Inhalt der beiden Seminar-Tage.

| | |
|----------------|---|
| Datum | Dienstag, 08. September 2026 von 9.00 bis 17.00 Uhr und Mittwoch, 09. September 2026 von 8.30 bis 16.30 Uhr |
| Ort | Parkhotel Bilm, in 31319 Sehnde-Bilm, Behmerothsfeld 6 Nahe Autobahnkreuz Hannover Ost, Ausfahrt Hannover Andeten |
| Teilnehmerzahl | Mindest-Teilnehmerzahl 7, und maximal 20 Teilnehmer |
| Organisation | Hans-Andreas Fein Unternehmensberatung Stuttgart E-mail: fein@andreasfeinmarketing.de www.andreasfeinmarketing.de |
| Trainer | Dipl. Kfm. Hans-Andreas Fein, Stuttgart Trainer und Berater für Autozulieferer und Maschinenbauer mit über 30 Jahren Erfahrung in Preisverhandlungen und Business Development. |

Seminar "Preisverhandlungen mit 'Lopez-Einkäufern'" und "Preisverhandlungen in turbulenten Zeiten"

Programm am 1. Seminar-Tag

- Das "Lopez-System" des Konzern-Einkaufs und das Rüstzeug für die Preis-Verhandlungen
- Die operative Ebene: Savings, Savings, Savings Zwänge, Vorgaben und Ängste der Einkäufer
- Die strategische Ebene: Lieferanten-Auswahl und Rollenverteilung
- Supply Chain Strategien: Lieferanten-Auswahl und Balance der Auftragsvergabe
- Der "strategische Anker" – Bewusstsein über die eigene Lieferanten-Position
- Akzeptanz / Nicht-Akzeptanz von Argumenten, Verstärkung von Argumenten
- Zusammenfassung und Fazit

Programm am 2. Seminar-Tag

- Die neue Lage: "Automotive Drama bei VW & Co." Einbrüche bei E-Modellen
- Minder-Mengen und Projekt-Stornierungen erfordern Kompensationen
- Laufzeitverlängerungen/Kapazitäts-Erhöhungen erfordern Kompensationen
- Aufbau und Architektur von Forderungen und der Ansatz für den Einstieg
- Kostenarten Material, Personal, Energie versus Regulatorische und Prozesskosten
- Die Toolbox zum Aufbau von Druck und Zwängen auf Einkaufsseite
- Zusammenfassung und Feed back-Runde

Die Seminare bestehen aus Vortrag, Diskussion und Gruppenarbeit anhand von Case Studies

Seminargebühr

900 Euro pro Person für die beiden Seminar-Tage zzgl. MwSt. (Storno bis 15. August 2026 möglich)
Für jedem weiteren Teilnehmer Ihrer Firma erhalten Sie je 10% Nachlass auf den Seminarpreis.
Im Seminarpreis sind die Teilnehmer-Unterlagen, Teilnahme-Bescheinigungen sowie Getränke, Pausenverpflegung und Mittagessen enthalten.
Die Hotel-Übernachtung ist nicht enthalten.

Anmeldung

Per E-Mail an fein@andreasfeinmarketing.de oder
per Fax: 0711/6159176 mit dem Anmeldeformular unten

Hiermit melde ich mich / melden wir uns an

1.

Name, Vorname

Firma

E-Mail

2.

Name, Vorname

Firma

E-Mail

Datum

Unterschrift

Rechnungsadresse
