

Anmeldeschluss: 30. Oktober 2023

**TEILNEHMER:**

Herr  Frau

Name

Vorname

Funktion

E-Mail

Telefon / Mobil

**FIRMA (Rechnungsadresse):**

Firmenname

Straße

PLZ Ort

Telefon

Anzahl der Mitarbeiter im Unternehmen:

< 100  100 – 199  200 – 500  > 500

Unser Unternehmen ist Mitglied im VDFI:

ja  nein

## SO ERREICHEN SIE UNS

**FRAGEN UND ANMELDUNGEN NIMMT  
ENTGEGEN:**

**VERBAND DER  
DEUTSCHEN FEDERNINDUSTRIE E.V.**

Goldene Pforte 1  
D-58093 Hagen  
Telefon +49 2331 9588 52  
E-Mail [grawe@federnverband.de](mailto:grawe@federnverband.de)  
[www.federnverband.de](http://www.federnverband.de)

**VERANSTALTUNGSORT:**

Best Western Hotel Rosenau  
Steinfurther Str. 1-5  
61231 Bad Nauheim

Telefon +49 6032 9646 100  
E-Mail [veranstaltung@rosenau.bestwestern.de](mailto:veranstaltung@rosenau.bestwestern.de)  
[www.rosenau.bestwestern.de](http://www.rosenau.bestwestern.de)

## EINLADUNG

### SEMINAR Preisverhandlungen mit „Lopez-Einkäufern“

Die Sicht des Konzern Einkaufs  
und der Druck auf die Preise

**Dienstag, 14. November 2023**

**09:00 17:00 Uhr**



Ort: Best Western Hotel Rosenau, Bad Nauheim  
Referent: Dipl.-Kfm. Hans-Andreas Fein

## SITUATION:

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 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 Lieferkette 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-Strategien versteht und seine Lieferanten-Rolle kennt, desto leichter lassen sich die Tendenzen und Vorentscheidungen bei der Auftragsvergabe erkennen.

Diese umfassende Sichtweise wird im Seminar offengelegt und mit praktischen Fallstudien in Gruppenarbeit geübt.

## SEMINARINHALT:

- Das „Lopez-System“ des modernen Konzern-Einkaufs
- Die operative Ebene: Rüstzeug für die Preis-Verhandlungen
- Die strategische Ebene: Lieferantenwahl und Rollenverteilung
- Das „Machtspiel“ des Einkäufers und der „Ausgleich der Kräfte“

Fallstudien zu typischen Verhandlungs-Situationen in Gruppenarbeit

- Das „Verhandlungs-Arsenal“ und weitere Arbeitshilfen
- Zusammenfassung und Fazit – und Feedback-Runde

## REFERENT:



Dipl.-Kfm. Hans-Andreas Fein

Hans-Andreas Fein Unternehmensberatung  
70176 Stuttgart  
[www.andreasfeinmarketing.de](http://www.andreasfeinmarketing.de)

## ABLAUF AM 14.11.2023

**Beginn** 09:00 Uhr  
10:45 Uhr Kaffeepause  
**11:00 Uhr Fortsetzung**  
12:30 Uhr Mittagspause  
**13:15 Uhr Fortsetzung**  
15:00 Uhr Kaffeepause  
**15:15 Uhr Fortsetzung**  
**Ende** ca. 17:00 Uhr

## KOSTEN:

Im Preis pro Teilnehmer sind die Seminarunterlagen (Handouts) enthalten.

**Kosten: 549,00 EUR** für VDFI-Mitglieder  
**1.099,00 EUR** für Nicht-Mitglieder

Die Kosten verstehen sich zuzüglich MwSt.

## Anmeldeschluss:

**30. Oktober 2023**

Nach Ablauf des Anmeldeschlusses erhalten Sie die Rechnung. **Die Stornierung einer Anmeldung ist bis 30.10.2023 kostenlos möglich.** Bei Stornierung nach diesem Termin wird die volle Teilnehmergebühr berechnet. Bei Anmeldung eines Ersatzteilnehmers entstehen keine Stornierungskosten. Die Teilnehmerzahl ist auf 20 Personen und - bei Überbuchung - auf maximal 2 Personen pro Firma begrenzt. Die Anmeldungen werden in der Reihenfolge des Eingangs beim VDFI berücksichtigt!  
Der VDFI behält sich vor, das Seminar kurzfristig abzusagen, wenn nicht genügend Teilnehmer vorhanden sind. Die Seminargebühren werden dann zurückerstattet. Weitere Ansprüche sind ausgeschlossen.  
Ich bin damit einverstanden, dass während der Veranstaltung fotografiert wird (Screenshot bei Online-Seminaren) und diese Bilder veröffentlicht werden. Ich verzichte auf jegliche Rechte daran.  
Mit der Anmeldung stimme ich der Veröffentlichung meiner Daten in der Teilnehmerliste zu. Gelistet sind ausschließlich Personen, die sich bis zum Anmeldeschluss registriert haben.  
Der Referent / Die Referentin wird über Ihre Anmeldung zu diesem Seminar informiert. Außerdem erhält der Referent / die Referentin Ihre Rückmeldung auf dem Bewertungsbogen.  
Bitte setzen Sie sich mit uns in Verbindung, wenn Sie der Datennutzung widersprechen.