

Anmeldeschluss: 10. November 2026

**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

Aufbaukurs der Seminarreihe zu  
Preisverhandlungen

### Preisverhandlungen in turbulenten Zeiten

Preiserhöhungen, Preisverteidigung,  
Mehr-/Minder-Mengen- und Abbruch-Claims

**Mittwoch, 25. November 2026**

**09:00 - 17:00 Uhr**

Voraussetzung für die Buchung dieses Seminars ist die  
Teilnahme am Grundlagen-Kurs „Preisverhandlungen mit  
„Lopez-Einkäufern““ am Vortag.



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

**SITUATION:**

Nach Jahrzehnten mit relativ stabiler Geschäftsentwicklung steht die Automobilindustrie seit drei Jahren vor enormen Veränderungen. Als Erstes schossen die Rohstoff- und Energiekosten durch die Decke. Und während die Indizes für Material und Energie inzwischen wieder zurückgingen, waren die Mehrkosten für Mindestlohn und Fachpersonalkosten 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 den 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 Verhandlungs-Strategie aufzubauen. Und vom ersten Nein sollte man sich nicht allzu sehr beeindrucken 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 und 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.

Das Seminar enthält Vortrag / Diskussion und die Möglichkeit zur Entwicklung einer Argumentationskette für einen Modellkunden in Einzel- oder Gruppenarbeit.

**Die Kenntnisse des Basis-Seminars "Preisverhandlungen mit „Lopez-Einkäufern“" werden vorausgesetzt.**

**SEMINARINHALT:**

- Das "Lopez-System" gegen Preiserhöhungen
- Verhandeln ist keine rationale Angelegenheit
- Aufbau der Forderungen und der Verteidigung
- Preis-Verteidigung bei sinkenden Indizes
- Verhandeln von Einbrüchen, Abbrüchen, EOP-Verschiebung
- Die Toolbox zur kontrollierten Eskalation

**REFERENT:**

Dipl.-Kfm. Hans-Andreas Fein

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

**ABLAUF AM 25.11.2026**

**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:** 599,00 EUR für VDFI-Mitglieder

899,00 EUR für DSV-Mitglieder

1.199,00 EUR für Nicht-Mitglieder

Die Kosten verstehen sich zuzüglich MwSt.

**Anmeldeschluss:****10. November 2026**

Nach Ablauf des Anmeldeschlusses erhalten Sie die Rechnung. **Die Stornierung einer Anmeldung ist bis 10.11.2026 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.