

Basis-Seminar

Preisverhandlungen mit "Lopez-Einkäufern"

Die Sicht des Konzern-Einkaufs und der Druck auf die Preise



Dipl.-Kfm. Hans-Andreas Fein
Unternehmensberatung

Referent:
Dipl. Kaufmann Hans-Andreas Fein

www.AndreasFeinMarketing.de

Preisverhandlungen mit "Lopez-Einkäufern"

Basis-Kurs der Seminarreihe zu Preisverhandlungen

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 und Einkäuferinnen 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 Liefer-Kette 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-Strategen 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.

Referent: Dipl. Kfm. Hans-Andreas Fein, Strategieberater und Trainer für Autozulieferer und Maschinenbauer

Seminar- und Workshop Programm (von 9.00 bis 17.00 Uhr)

- Das "Lopez-System" des modernen Konzern-Einkaufs
 - Die Philosophie von Ignacio Lopez, stetiger Preis-Druck auf Lieferanten
 - Der Katalog an Preissenkungs-Forderungen , Auslöser und Zyklen
- Die operative Ebene: Rüstzeug für die Preis-Verhandlungen
 - Die Aufgabe des Einkaufs, Zwänge, Vorgaben und methodische Instrumente
 - Rüstzeug: 10er-Listen zu Kostensenkungs-Potenzialen und Gegen-leistungen
- Die strategische Ebene: Lieferanten-Wahl und Rollenverteilung -
 - Beschaffungs- und Lieferanten-Strategien, die Logik hinter der Lieferantenauswahl und der Mechanismus der Auftragsvergabe
- Das "Machtspiel" des Einkäufers und der "Ausgleich der Kräfte"
 - Zwänge, Vorgaben und Ängste der Einkäufer und ihre Verhandlungstakt
 - Der "strategische Anker" – Bewusstsein über die eigene Lieferanten-Position

*Case Studies zu typischen Verhandlungs-Situationen
in Gruppenarbeit*

- Das "Verhandlungs-Arsenal" und weitere Arbeitshilfen
 - Akzeptanz / Nicht-Akzeptanz von Argumenten, Möglichkeiten zur Verstärkung durch Dokumentation
- Zusammenfassung und Fazit – und Feed back-Runde
 - Die Bausteine für eine erfolgreiche Preisverhandlung

