

Automotive

Gewinnbringendes Verhandlungskoaching für Automobil-Zulieferer

Fast alle Automobil-Zulieferer arbeiten mit ihren Kunden auf der Basis von komplexen Kontrakten zusammen - unabhängig davon, ob die Kunden die Autohersteller selbst oder die System- und Modullieferanten wie Bosch und Continental (Tier 1) sind. Diese Kontrakte werden regelmäßig neu ausgehandelt und es steht für die Zulieferer dabei sehr viel auf dem Spiel - wegen des Vertragsumfangs, der meist einen ein-, zwei-, manchmal sogar dreistelligen Millionenbetrag umfasst und weil schon ein "Preisnachlass" einem Prozent, den Gewinn der Zulieferer häufig dramatisch senkt. Entsprechend professionell und systematisch müssen sie sich auf solche Verhandlungen vorbereiten.

Als Sparringpartner und Unterstützer stehen ihnen dazu zwei Ex-Einkaufschefs aus dem Bereich der OEMs und aus dem Bereich der Zulieferer zur Verfügung, Horst Bayer und Volker Riemann von der Management- und Vertriebsberatung Peter Schreiber & Partner, Ilsfeld (bei Heilbronn). Horst Bayer war über 30 Jahre sowohl als Management Consultant in einer Unternehmensberatung für Organisations- und Prozessberatung in der Materialwirtschaft tätig als auch operativ als Leiter Einkauf und Logistik - zuletzt bei einer Tochtergesellschaft des Automobil-Zulieferers Johnson Controls. Volker Riemann arbeitete über 40 Jahre im VW-Konzern. Dort war er unter anderem Leiter Forward Sourcing sowie Leiter Beschaffung, zuletzt Leiter Produktkostenoptimierung und als solcher für die Kostenoptimierung der Fertigungsprozesse und Materialien verantwortlich.

Nun sind die beiden Ex-Einkaufschefs bereits seit einigen Jahren als Management- und Vertriebsberater für die Automotive-Sparte von Peter Schreiber & Partner (PS&P) tätig und coachen in dieser Funktion unter anderem Verhandlungs-Teams von Automobil-Zulieferern vor anstehenden Vertragsverhandlungen.

In diesen gewinnbringenden und motivierenden Coachings entwerfen Horst Bayer und Volker Riemann mit den Verantwortlichen bei dem jeweiligen Zulieferer eine kundenspezifische Strategie für die anstehende Vertragsverhandlung, die die Marktsituation des jeweiligen Kunden und den "Mehrwert", den der Zulieferer diesem bietet, berücksichtigt; zum Beispiel technisch, betriebswirtschaftlich oder ablauf-organisatorisch. Außerdem werden konkrete Taktiken entworfen, wie die Verhandlungsführer vorgehen sollten, um ihre Verhandlungsziele zu erreichen. Diese werden dann im Coaching praktisch trainiert, um die notwendige Verhandlungssicherheit zu gewährleisten.

Im Coaching wird zum Beispiel auch geprüft, wie das Vertragsvolumen erhöht werden kann - etwa durch eine Steigerung der Liefermenge oder des Lieferumfangs, und wie neben dem Umsatz und Gewinn die Kundenbindung erhöht werden kann - beispielsweise indem der Zulieferer für seinen Kunden mehr produktionsnahe oder kundenrelevante Serviceleistungen erbringt. Auch für diesen Zusatz- und Hochverkauf werden im Coaching kundenspezifische Argumentationsmuster erstellt und trainiert.

Zugute kommt den Zulieferern dabei, laut Peter Schreiber, dem Inhaber der Management- und Vertriebsberatung PS&P, dass [Bayer](#) und [Riemann](#) aufgrund ihrer langjährigen Branchenerfahrung das Innenleben der Autohersteller sowie der großen Zulieferer und die Bedürfnisse von deren Entscheidern sehr gut kennen: "Nur wer weiß, wie Einkäufer ticken, lässt sich sein Angebot nicht zerpfücken", lautet das Motto. Die beiden Experten wissen, "auf welchen Ohren die Verhandlungspartner auf Kundenseite erreichbar sind - unabhängig davon, ob sie in deren Einkauf, Produktion, Vertrieb, Controlling oder Geschäftsleitung tätig sind". Darum und wegen der Bedeutung, die die Vertragsverhandlungen für den wirtschaftlichen Erfolg der Zulieferer haben, rechnen sich die Coachings, so Schreiber, "stets unmittelbar für die Zulieferer, bedenkt man, dass bei einem Verhandlungsvolumen von zum Beispiel sieben Millionen pro Jahr ein Prozent weniger Nachlass ein Mehr-Gewinn von 70.000 Euro vor Steuern Jahr für Jahr bedeutet".



Horst Bayer

ist Senior-Berater und -Trainer bei der auf den B2B-Bereich spezialisierten Vertriebsberatung [Peter Schreiber & Partner](#). Vor seiner Beratertätigkeit arbeitete der Betriebswirt 30 Jahre in den Bereichen Einkauf, Logistik und Materialwirtschaft für Fertigungs- und Investitionsgüterindustrie. Zuletzt war er Leiter Einkauf und Logistik bei einem Automobilindustrie-Zulieferer.

...



Volker Riemann

seine über 30-jährige berufliche Praxiserfahrung in der Automobilindustrie basiert sowohl auf seiner Tätigkeit als Leiter in Teilbereichen der Beschaffung, bzw. als Leiter Beschaffung gesamt, sowie der Tätigkeit als kaufmännischer Geschäftsführer eines ausländischen Werkes eines großen OEMs.

Das Seminar zum Thema

ZfU-Seminar

„Souverän in Preisgesprächen mit Einkaufsleiter Horst Bayer“

VDI-Seminar

„Besser Verhandeln und Verkaufen durch die Brille des Einkäufers“

Lassen Sie uns dazu kurz telefonieren ...

PETER SCHREIBER & PARTNER

Eisenbahnstrasse 20/1, DE 74360 Ilsfeld, Telefon +49-7062-96968

sektretariat@vertriebsberatung-automotive.de / www.vertriebsberatung-automotive.de