

www.weconsult-procurement.com



Webinar - 02/2026

EBIT-Booster 2026

**7 Tipps wie Du
Aufträge,
Nachträge und
Lieferanten besser
verhandelst.**



Wer spricht ?



Jan Lehmann, GF WeConsult Procurement GmbH

- **Familienmensch:** verheiratet, 4 Kinder.
- **Zuhause:** in Freising, Bayern.
- **Fundament:** Maschinenbau & BWL.
- **BMW-Schule:** 23 Jahre Führungserfahrung in Projekt, Fertigung und Einkauf.
- **Track Record:** Verantwortung für 4 Milliarden Euro Vergabevolumen.
- **Mission:** Seit 2021 strategischer Partner für den Mittelstand – Fokus auf messbare **EBIT-Steigerung**

“Im Einkauf liegt der Gewinn”



Die Schlachtfeld-Analyse im Maschinenbau



Zwei zentrale Herausforderungen belasten den Maschinenbau aktuell:

Steigende Lieferantenpreise

Die Kosten für Materialien und wichtige Komponenten nehmen kontinuierlich zu, was den Druck auf die Produktionskosten erhöht.

Sinkende Kundenmargen

Gleichzeitig wächst der Druck auf die Verkaufspreise, was zu einer Reduzierung der Gewinnmargen führt und die Rentabilität mindert.

„5% vs. 15% Marge ist kein Marktschicksal, sondern ein Systemfehler.“



Der 40%-Effekt: Gewinnsteigerung durch Einkauf



Ein kleines Beispiel verdeutlicht das enorme Potenzial:



10M

Umsatz

Ausgangsbasis



1M

Gewinn

Vor Optimierung



8%

Optimierung

Bei Top-Vergaben



40%

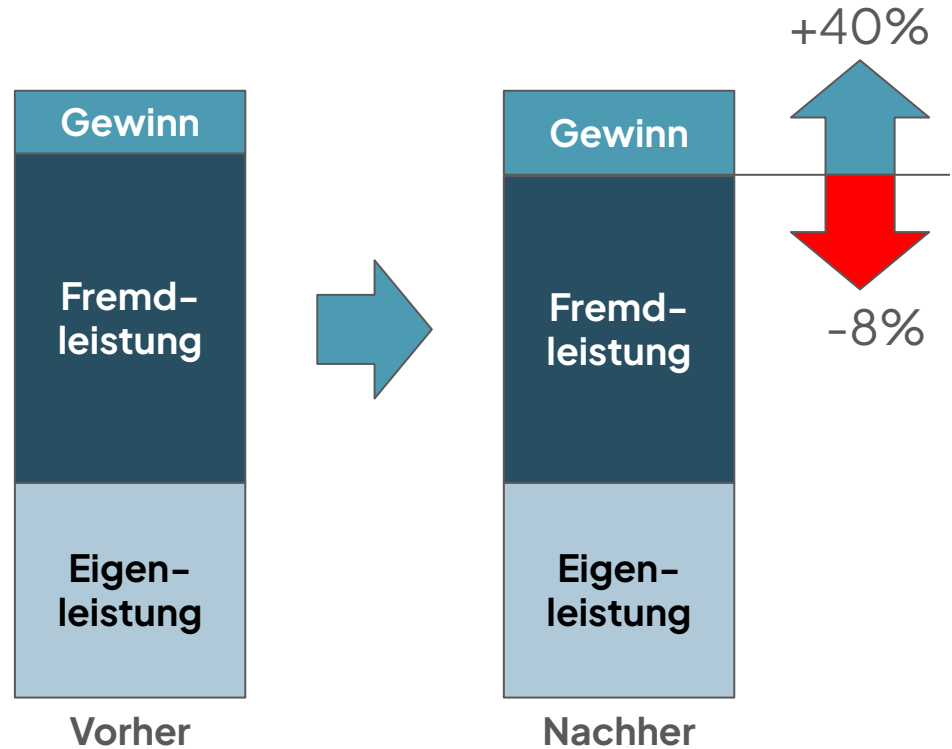
Mehr Gewinn

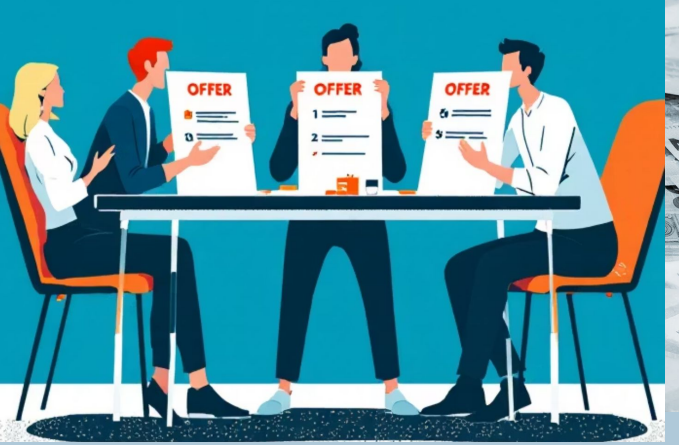
Durch gezielten Einkauf

Eine geringe Verbesserung im Einkauf kann den Gewinn signifikant steigern.



**Der 40%-Effekt:
Gewinnsteigerung durch
optimierten Einkauf**





Tipp 1: Die Macht der Alternative



1

Mindestens 3 Angebote

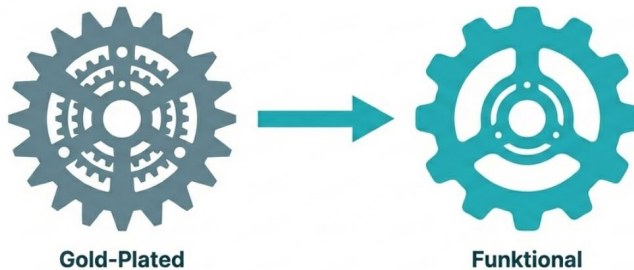
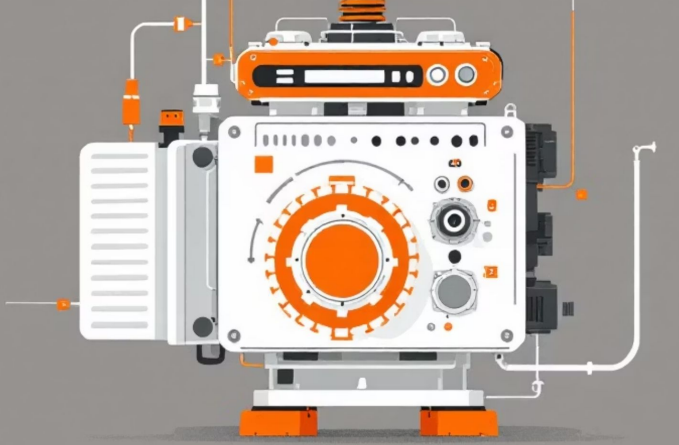
Schaffe eine solide Verhandlungsbasis.

2

Technische Vergleichbarkeit

Stelle sicher, dass Angebote objektiv bewertet werden können.

Nur wer Alternativen hat, kann effektiv verhandeln.



Reduziere unnötige Anforderungen im Pflichtenheft.

Tipp 2:
De-Contenting
Weglassen ist gratis

Wunschkonzert

- Überflüssige Spezifikationen
- Nicht-essentielle Funktionen
- Zu hohe Qualitätsstandards für den Einsatzzweck

Jede weggelassene Anforderung spart Kosten, ohne den Nutzen zu mindern.

Fokus auf das Wesentliche

- Klar definierte Kernanforderungen
- Standardlösungen bevorzugen
- Kosten-Nutzen-Analyse jeder Anforderung

Beispiel



134,90 €



3,5 Mio. €

Kann man 99% einsparen, indem man teuren Mist einfach weglässt?

 **Jan Lehmann** • Sie
200.000 € Einkaufsvorteil in 13 Wochen – ...
Termin buchen
2 Wochen • 🌐

Ich halte mich für einen guten Verhandler.
Aber 99 % Einsparung?
Das schaffe ich auch nicht.

In Saarbrücken soll ein Fahrradturn für 144
Fahrräder beschafft werden.
Klingt cool.
Ist mit 3,5 Mio. € aber recht teuer.

Mein Kommentar unter dem Beitrag:
„Einfach Fahrradständer kaufen. Spart 99%.“

Das ist kein Witz.
Das ist „De-Contenting“. ... mehr

🗨️👍👎 72 10 Kommentare · 4 Reposts

Gefällt mir Kommentieren Reposten Send

📊 22.281 Impressions [Analysen anzeigen](#)



Relevanteste ▾

 **Jan Lehmann** Autor:in • 2 Wochen • ...
200.000 € Einkaufsvorteil in 13 W...
<https://www.linkedin.com/events/7422872336527306752>
Gefällt mir • 🗨️ 1 | Antworten | 819 Impressions

 **Dr. Carsten Stork** in • 1. • 2 Wochen • ...
Experte für Einkauf und Vertrieb I...
Sonderlocken zu reduzieren ist ein Hebel, der in der Praxis viel zu häufig unterschätzt wird. Die wichtigste Voraussetzung dafür ist, dass



Tipp 3: Bündelung – Mehr ist besser



Volumen bündeln, um für Lieferanten attraktiver zu werden und bessere Konditionen zu erzielen.

1

Einzelne Bedarfe

Geringes Volumen bedeutet weniger Verhandlungsmacht und höhere Kosten pro Einheit.

2

Bündelung

Zusammenfassen ähnlicher oder zukünftiger Bedarfe erhöht Ihr Einkaufsvolumen und Ihre Marktmacht.

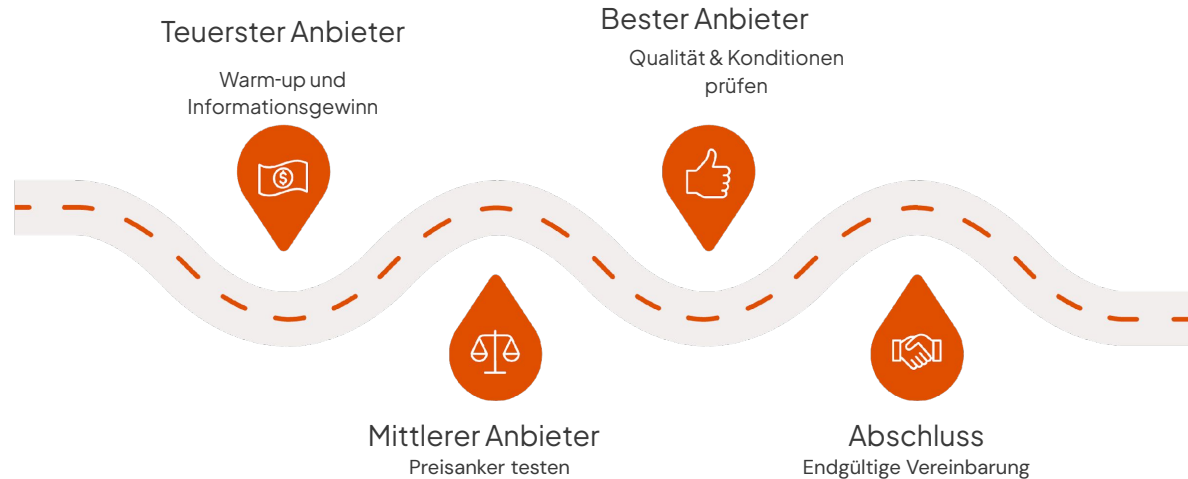
3

Attraktiver für Lieferanten

Größere Aufträge sichern Ihnen bessere Konditionen und langfristige Partnerschaften. Verhandeln Sie zukünftige Bedarfe bereits heute, um Skaleneffekte optimal zu nutzen.

Verhandeln Sie zukünftige Bedarfe bereits heute, um Skaleneffekte zu nutzen.

Die Verhandlungs-Dramaturgie ist entscheidend.



Tipp 4: Die strategische Reihenfolge

Beginnen Sie mit dem teuersten Anbieter, um einen "Warm-up-Effekt" zu erzielen und wertvolle Informationen zu sammeln.



Tipp 5:
Psychologische Anker
(Framing)



Setze klare Preisziele und nutzen Sie Anchoring-Techniken.

Preisziele definieren

Legen Sie vorab fest, was Sie maximal zahlen möchten.

Anker setzen

Kommunizieren Sie Ihr Ziel frühzeitig, um die Wahrnehmung des Gegenübers zu beeinflussen.

Ein guter Anker kann die gesamte Verhandlung in deine Richtung lenken.



Tipp 6: Digitale Hebel (Auktionen)



Nutzen Sie digitale Tools für Transparenz und Marktforschung.

Reverse Auctions

Lieferanten unterbieten sich gegenseitig in Echtzeit.

Holland-Ticker

Preis fällt kontinuierlich, bis ein Lieferant zuschlägt.

Diese Methoden schaffen Transparenz und helfen, den wahren Marktpreis zu finden.



Tipp 7: Jenseits des Preises (Claims & Nachträge)



Nicht nur den reinen Preis verhandeln

Zahlungsziele

Längere Fristen verbessern Cashflow.

Garantien

Umfang und Dauer der Gewährleistung.

Claims bei Änderungen

Absicherung bei nachträglichen Änderungen

Fracht & Logistik

Wer trägt Kosten & Risiko?



Wie geht es weiter ?



Verhandeln “Done for You”



Festpreis

Unser Paket beinhaltet einen Festpreis von 40 T€, der alle Termine, Reisen (Radius 400km) und Leistungen abdeckt.

40 T€

Erfolgsbonus

Auf den Verhandlungsnachlass auf das beste, freigegebene Angebot erhalten wir einen Bonus von 9%, verrechnet mit dem Festpreis.

9%

Das Paket

Wir steuern die komplette Vergabe, von der Anfrage bis zur Endverhandlung, für einen Planwert von mindestens 1 Mio. €.

Du behältst 91% des Erfolgs.



Wie geht es weiter ?



Verhandeln “DIY”



Festpreis

Unser Paket beinhaltet einen Festpreis von 3.500 €. Darin enthalten sind 15 Termine um den ganzen Prozess von der Vorbereitung bis zur Verhandlung zu begleiten.

3.500€

50% bis 80% Förderung für KMU

Wenn du weniger als 250 MA und 50 Mio. Umsatz hast, beantragen wir für das Projekt eine Förderung. Diese beträgt, je nach Region, 50–80%.

9%

Das Paket

Wir analysieren gemeinsam deine Verhandlungssituation oder Vergabe und geben Empfehlungen und Tipps zur Umsetzen. Operativ durchführen tut ihr das selbst.

Lernen durch Tun – aber gewußt wie.



Schritt 1:

Termin buchen!

Potenzial Check deiner Verhandlung

30 Minuten Google Meet Call

- Was willst du verhandeln?
- Was ist dein Ziel?
- Wie kommst du ins Ziel?

-> 2-3 sofortige Hebel

Jan Lehmann

jan@weconsult-procurement.com

+49 - 172 - 733 08 27

