

ofraCar –Seminar

„Neustart für Autozulieferer“

**Wie man CASE und die anderen 12 Trends rund
ums Fahrzeug für neue Geschäfte nutzen kann**

**Neuer Fokus, neue Aufgaben, neue Chancen –
und der Weg zur Akquise**

Ausschreibung zum Online - Kurs am

**Donnerstag, 11. März 2021
von 13.30 Uhr – 17.30 Uhr (Teil 1)**

und

**Freitag, 12. März 2021
von 13.30 Uhr – 17.30 Uhr (Teil 2)**

ofraCar - Automobilnetzwerk e.V.
Gottlieb-Keim-Straße 60
95448 Bayreuth
Tel.: 09 21 / 50 73 64 10
Fax: 09 21 / 50 73 64 11
Email: info@ofracar.org
Internet: <http://www.ofracar.org>

Hintergrund

Welche Rolle spielen die mittelständischen Autozulieferer noch in der Fahrzeug-Welt von morgen? Womit verdienen sie ihr Geld? Der Umbruch hin zur Elektromobilität und zum Autonomen Fahren setzt viele Fragezeichen hinter die bisherigen Erfolgsmodelle der Autozulieferer. Wenn bei jedem Elektroauto 1.400 Teile Motor- und Getriebeteile entfallen, und zudem Software und Elektronik so manche Funktion der Mechanik übernehmen, wird das für viele Zulieferer das Aus bedeuten?

Weit gefehlt, denn die Digitalisierung, Vernetzung, Automatisierung und „Hybridisierung“ bringen einen großen Bedarf für neue Teile und neue Funktionen mit sich, die es bisher noch nicht gab. So wird zum Beispiel das Marktpotential für die Hardware von Fahrerassistenzsystemen größer eingeschätzt als die Potentiale für das Engineering, das Betriebssystem und die Systemintegration zusammen. Das eröffnet Zulieferern viele Chancen für neue Geschäfte, doch sehr oft in etwas veränderter Form und an einer anderen Stelle der Wertschöpfungskette als sie es bisher gewohnt sind. Aber so war es ja auch zu Beginn der bisherigen Erfolgsgeschichte des Unternehmens: am Anfang stand die Pionierarbeit.

Doch beim aktuellen "Restart" ist es ein Stückchen leichter, denn heute haben viele Unternehmen bereits eine hohe Kompetenz für bestimmte Bereiche, ein über Jahre entstandenes und verdichtetes Know-how über Werkstoffe, Toleranzen, Werkzeug- und Fertigungsprozesse, das Applikationsumfeld im Fahrzeug, über die organisatorischen und logistischen Abläufe im Seriengeschäft und nicht zuletzt viele erfahrene Fachkräfte sowie eine gewachsene betriebliche Infrastruktur.

Genau das sind die Zutaten für das Geschäftsmodell der Zukunft, nur vielleicht anders "gemischt": mit Produkten und Wertschöpfung in anderer Geometrie oder anders kombiniert, an einer anderen Stelle im Fahrzeug verbaut und vielleicht auch bei anderen Kunden entlang der Wertschöpfungskette für das Auto.

Mit diesem Pfund im Rücken lohnt sich ein genauer Blick auf die Pläne der "OEMs" und auf die Fahrzeugarchitekturen von morgen: wo liegen – ausgehend von den automobilen Megathemen CASE (Connected – Autonom – Shared – Elektrisch) und weiteren 12 wichtigen Trends in der Branche – ganz konkret die neuen Bedarfe für das eigene Produkt-Spektrum und die Kompetenzfelder des eigenen Unternehmens? Auf diesen Screening-Prozess folgt eine Roadmap zu den schon sichtbaren und den noch verborgenen Chancen. Der nächste Schritt ist dann die Umsetzung in eine Vertriebs- und Akquise-Strategie für einen klar definierten Kundenkreis.

Mit bloßem Abwarten bleiben viele Betriebe dem Spiel der Kräfte ausgeliefert. Nur mit einem frischen Blick und pro-aktivem Handeln kann man die Gestaltungs- und Akquisitionsmöglichkeiten für sich nutzen.

Einordnung des Seminars

Die Schulung ist ein Ergänzungskurs zum parallel angebotenen Seminar „**The New Normal - Neue Anforderungen an Automobilzulieferer**“. Während sich letzteres v.a. mit der Frage beschäftigt, welche Änderungen in den Prozessen und Produktionsstrukturen der Autowerke (und Tier1-Werke) stattfinden und wie sich diese auf das laufende Zuliefergeschäft auswirken, nimmt das vorliegende Seminar speziell die Veränderungen in der Fahrzeugtechnik/ Fahrzeug-Architektur und der Modell-Portfolios der Hersteller in den Blick. Es ermöglicht Lieferanten darauf aufbauend die Ableitung von neuen Chancen für ihr künftiges Neu-Geschäft.

Insofern ergänzen sich die beiden Seminare inhaltlich sehr gut und wir empfehlen eine kombinierte Teilnahme. Die Kurse können aber selbstverständlich je nach individuellem Bedarf auch unabhängig voneinander besucht werden.

Inhalte & Agenda

- **Die Autoindustrie im Stadium des Umbruchs**
CASE und die anderen 12 Veränderungen rund ums Fahrzeug
- **Trends und Treiber der Veränderung**
Umbrüche im Modell-Portfolio, in der Fahrzeugarchitektur, bei den Antrieben, Fahrzeugfunktionen und Komponenten
- **Das eigene Produkt- und Kompetenz-Profil als Filter**
Das erweiterte Stärken-Profil als Raster zum Filtern der Zielmärkte
- **Markt-Screening – Erkennen von Zielmärkten**
Potentiale in traditionellen Segmenten und in neuen Feldern
- **Der richtige Kunde und der passende Ansprechpartner**
Auswahl der Zielkunden und Verorten der Entscheider im Buying Center
- **Roadmap und Tools für die Entwicklung neuer Geschäfte**
Der Aufhänger zum Interesse wecken und die Träger der Botschaft
- **"Elevator Pitch" und der Weg zur Akquisition**
In der Kürze liegt die Würze und im Digitalen der Weg zum Ziel
- **Zusammenfassung und Schlussbemerkung**

Zielgruppe

Angesprochen sind v.a. Geschäftsführer, Vertriebsleiter, Business Developer, Key Account Manager und andere Führungskräfte von Autozulieferern und Dienstleistern im Umfeld, die auf der Suche nach neuen Geschäftsfeldern und Kunden sind.

Trainer

Das Seminar wird von Dipl. Kfm. Hans-Andreas Fein geleitet. Er ist Trainer und Berater für Autozulieferer und Maschinenbauer mit 30 Jahren Erfahrung in Key Account Management und Strategie/Business Development im Automotive-Bereich.

Seminartermin & -dauer

Termin: Donnerstag, 11. März und Freitag 12. März 2021
Dauer: an beiden Tagen jeweils von 13.30 Uhr bis 17.30 Uhr

Veranstaltungsform

Die Veranstaltung findet als Online-Seminar statt.

Teilnehmer benötigen eine stabile Internetverbindung, eine Webcam sowie Lautsprecher und Mikrofon.

Die Zugangsdaten zum virtuellen Seminarraum und weitere technische Hinweise erhalten die Teilnehmer nach Anmeldung. Für Fragen stehen wir jederzeit gerne zur Verfügung.

Ansprechpartner & Kontakt

Christian Meister

ofraCar – Automobilnetzwerk e.V., Gottlieb-Keim-Str. 60, 95448 Bayreuth

Tel.: 0921 / 507 36 410, christian.meister@ofracar.org

Investition

Beitrag pro Person:

- 345,00 € (zzgl. MwSt.) für Teilnehmer aus ofraCar-Mitgliedsunternehmen
- 465,00 € (zzgl. MwSt.) für Teilnehmer aus Nicht-Mitgliedsunternehmen

Inkludierte Leistungen für jeden Teilnehmer:

- Arbeitsmaterialien (in digitaler Form)
- Teilnahmebescheinigung bei durchgängiger Teilnahme

Wichtige Hinweise zu den Teilnahmebedingungen:

- Die Anzahl der Plätze ist begrenzt. Die Platzvergabe erfolgt nach zeitlichem Eingang der Anmeldungen. Teilnehmer aus Mitgliedsunternehmen werden bei der Platzvergabe bevorzugt behandelt.
- Bei Absage einer Teilnahme ist aus organisatorischen Gründen eine kostenlose Stornierung nur bis zum Zeitpunkt des Anmeldeschlusses möglich. Danach ist die komplette Teilnahmegebühr zu entrichten. Die Entsendung eines anderen Teilnehmers ist nach Absprache möglich.
- ofraCar e.V. behält sich das Recht vor bei einer zu geringen Teilnehmerzahl zum Zeitpunkt des Anmeldeschlusses die Schulung abzusagen bzw. zu verlegen.
- Falls der geplante Seminartermin aus Gründen, die der Veranstalter nicht zu verantworten hat (z.B. kurzfristige Erkrankung des Referenten), verschoben werden muss wird ein Nachholtermin angesetzt. Ersatzansprüche gegenüber dem Veranstalter können hieraus nicht geltend gemacht werden.
- Die komplette Teilnahmegebühr ist per Rechnung mit Anmeldeschluss zu begleichen. Zahlungsziel ist 30 Tage ohne Abzug.
- **Anmeldeschluss ist Donnerstag, der 4. März 2021**

ANMELDUNG

ofraCar - Seminar „Neustart für Autozulieferer“

am 11. und 12. März 2021 (jeweils 13.30 – 17.30 Uhr)

Bitte nur dieses Blatt senden an die ofraCar-Geschäftsstelle

per Fax an Nr.: 09 21 / 50 73 6-411 oder per E-Mail an info@ofracar.org

Firma:

Name (Vor-/Nachname d. Ansprechpartners):

Funktion im Unternehmen:

PF/Straße:

PLZ/Ort:

Tel.:

E-Mail:

Bestell-Nr. (falls erforderlich):

Datum, Unterschrift.....

Hinweise: Bei Anmeldung mehrerer Teilnehmer geben Sie bitte oben den für die Anmeldung verantwortlichen Ansprechpartner bei Ihnen im Betrieb an. Nachfolgend listen Sie bitte alle Personen, die an der Schulung teilnehmen möchten, mit Name, Vorname und E-Mail-Adresse einzeln auf. Die Rechnungsstellung erfolgt gesammelt an die oben angegebene Person/Adresse, insofern wir keine anderslautende Mitteilung von Ihnen erhalten.

Mit der Anmeldung zur Veranstaltung erklären die Teilnehmer ihr Einverständnis, dass sie mit der Nutzung und Speicherung ihrer Daten sowie deren Verwendung für interne Zwecke im Rahmen des ofraCar – Automobilnetzwerk e.V. einverstanden sind. Insofern auf der Veranstaltung Foto- und Filmmaterial angefertigt wird erklären sie ferner ihr Einverständnis, dass sie aufgenommen werden dürfen und das Bildmaterial zur redaktionellen Berichterstattung verwendet werden kann.

Teilnehmer			
Nr.	Nachname	Vorname	E-Mail-Adresse

Eine Anmeldebestätigung erfolgt nach Anmeldeschluss am 04.03.2021!