

ofraCar – Seminar

„New Business Development“ in Zeiten des Umbruchs

für Geschäftsführer, Vertriebsverantwortliche und
Business Development Beauftragte
von Autozulieferern,
Maschinenbauern und Industrie-Dienstleistern

Ausschreibung zum 1-tägigen Seminar

am

Donnerstag, 14. März 2024

in der

Digitalwerkstatt

Breitweidig 27, 91301 Forchheim

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

Die Automobilindustrie wird momentan geradezu "überrollt" von Umbrüchen, von den gewaltigen Veränderungen in der Fahrzeug-Architektur bis hin zu den disruptiven Neuerungen in den Liefer-Prozessen. In den Medien stehen die Elektromobilität und die Digitalisierung im Rampenlicht, doch abseits der großen Scheinwerfer gibt es zahlreiche andere Trends, von denen manche erheblich größeres Ausmaß an Veränderungen mit sich bringen.

Vor diesem Hintergrund lohnt es sich, das Spektrum an Umbrüchen der Fahrzeugbranche in seiner Gesamtheit zu betrachten und die jeweils entscheidenden "Bremsen und Antriebskräfte" für das eigene Geschäft in der Zukunft herauszufiltern. Der gewaltige Wandel bringt Bedrohungen und Risiken für bestehende Geschäfte, doch er eröffnet andererseits viele Chancen für neue Geschäfte und neue Kunden-Beziehungen. Mit bloßem Abwarten und Reagieren bleibt man dem Spiel der Kräfte ausgeliefert. Nur mit einem klaren Zukunfts-Fokus und proaktiven Handeln kann man die Gestaltungs- und Akquisitions-Möglichkeiten für sich nutzen.

Die Entwicklung von neuen Geschäften, neuen Geschäftsfeldern oder neuen Kunden war für mittelständische Zulieferer und Ausrüster der Autoindustrie immer eine besondere Herausforderung. War eine Geschäftsanbahnung bisher meist mit längeren Zyklen verbunden, braucht es in Zeiten des Umbruchs – mit Mega-Trends wie Digitalisierung, Vernetzung, Elektromobilität oder KI und Industrie 4.0 – eine deutlich schnellere und nicht selten radikalere Neuausrichtung. Das erfordert zunächst einen klaren Blick auf die offenen und versteckten Kompetenzen des eigenen Unternehmens, der nicht nur die aktuellen Produkte, sondern vielmehr das über Jahrzehnte erworbene Know how in Fertigungs-Prozessen, Werkstoff-Eigenschaften und dem Applikations-Umfeld der hergestellten Produkte einschließt. So ein ganzheitliches Kompetenz-Profil sollte dem Screening-Prozess zugrunde liegen, wo – bei Einzel-Kunden oder ganzen Märkten – der Bedarf für diese Kompetenzen in der Zukunft liegt. Und nicht immer sind die auf den ersten Blick erkennbaren Potentiale am Ende auch die Interessantesten.

Der zweite Schritt ist dann die Umsetzung des "Kompetenz-Ankers" in eine Akquisitions-Strategie für einen oder mehrere Ziel-Kunden. Dabei "ticken" Konzern-Kunden anders als normale Kunden, wählen neue Lieferanten unter globalen, regionalen und strategisch-langfristigen Gesichtspunkten aus. Und jedem Zulieferer ist eine ganz bestimmte Rolle im Gefüge der Lieferkette zugeordnet. Produkt-Details stehen dabei weniger im Fokus und selbst eine gute Lieferantenbewertung ist meist nicht ausschlaggebend. Viel entscheidender ist, ob und wie genau ein Lieferant in das Anforderungsprofil der Zukunft passt und wie seine spezifischen Kompetenzen den Lieferanten-Mix effektiv ergänzen könnten. Warum soll der Großkunde gerade unser Unternehmen als einen der drei Kern-Lieferanten für diesen Produkt- oder Dienstleistungsbereich behalten bzw. neu aufnehmen? Die Antwort auf diese Frage sollte im Mittelpunkt der Akquise und der ersten Präsentation stehen.

Und wie man zu dieser kommt steht verbunden mit entsprechenden Hintergrundinformationen, Impulsen und Praxis-Aufgaben im Mittelpunkt des Seminars.

Inhalte & Agenda

Bestandteile des Seminar sind u.a.:

- Umbrüche in der Fahrzeugarchitektur: CASE und die 10 anderen Technologie-Brüche:
- Herausfiltern der Bedrohungen und Risiken und Erkennen der Chancen im Wandel
- Umbau der Lieferketten und die Veränderungen in den Liefer-Prozessen und Fabriken:
- Erkennen der eigenen Rolle & neue Chancen in der Wertschöpfungskette der Zukunft

- Das eigene Produkt- und Kompetenz-Profil als Basis für den Filter:
 - Das Kompetenz-Profil als Raster zur Bewertung der Zielmärkte in der Zukunft
- Das Screening von Märkten und Applikations-Bereichen:
 - wo treffen die eigenen Kompetenzen auf "Customer Pain" möglicher Kunden
- Der richtige Kunde und der passende Ansprechpartner:
 - Auswahl/Analyse des Zielkunden und Verorten der Entscheider im Buying Center
- Konzerne als Zielkunden – Wie "tickt" mein Key Account?:
 - Profile, Organisationen & Probleme von Konzernen lesen und für die Akquise nutzen
 - Mechanismus der Lieferanten-Auswahl und Auftragsvergabe verstehen
- Umsetzen des "Kompetenz-Ankers" in eine Akquise-Strategie beim Ziel-Kunden:
 - die ersten Sekunden sind entscheidend – wie wecke ich Interesse ("Elevator Pitch")?
- Der passende Ansprechpartner für den Einstieg:
 - Auswahl/Analyse des "Treibers" und Entscheiders im Buying Center
- Zusammenfassung, Schlussbemerkung und Feedback-Runde

Zielgruppe

Angesprochen sind v.a. Geschäftsführer, Vertriebsleiter und New Business Development-Beauftragte von Autozulieferern, Investitionsgüterherstellern und Industrie-Dienstleistern.

Trainer

Das Seminar wird von Dipl. Kfm. Hans-Andreas Fein geleitet. Herr Fein ist seit über 30 Jahren Strategieberater & Trainer für Autozulieferer/Maschinenbauer mit viel Erfahrung in Key Account Management und Strategie/Business Development. Er verfügt über Projekterfahrung in Deutschland, Europa, Nordamerika und China.

Seminartermin & -dauer

Termin: Donnerstag, 14. März 2024, Dauer von 8.30 Uhr bis 16.30 Uhr.

Veranstaltungsort & Gastgeber

Die Digitalwerkstatt
Breitweidig 27, 91301 Forchheim
(<https://diedigitalwerkstatt.de/workingspaces/>)

Nach Absprache kann die Schulung auch an einem anderen zentral in Oberfranken gelegenen Ort durchgeführt werden. Die Teilnehmer werden in diesem Fall rechtzeitig informiert.

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:

- 395,00 € (zzgl. MwSt.) für Teilnehmer aus ofraCar-Mitgliedsunternehmen
- 495,00 € (zzgl. MwSt.) für Teilnehmer aus Nicht-Mitgliedsunternehmen

Inkludierte Leistungen für jeden Teilnehmer:

- 1 Komplettsatz Schulungsunterlagen
- Teilnahmebescheinigung bei durchgängiger Teilnahme
- Verpflegung in Form von Tagungsgetränken und Mittagessen

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.
- 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 Freitag, der 1. März 2024.

ANMELDUNG

Seminar „New Business Development“ in Zeiten des Umbruch“

am 14. März 2024

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 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 01.03.2024!