

Praxisseminar

Neue und versteckte Projekte bei Bestandskunden

Die Projekt-Pipeline aktiv und pro-aktiv füllen

für Geschäftsführer, Vertriebsleiter und New Business
Development-Beauftragte von Autozulieferern,
Investitionsgüterherstellern und Industrie-Dienstleistern

Einladung zum 1-tägigen Seminar

am

Dienstag, 28. April 2026

im

Pilatushof

Pilatusring 32, 91353 Hausen

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

"Es gibt weniger Projekte" wird bei vielen Autozulieferern beklagt. Doch das ist nicht die ganze Wahrheit. Tatsächlich haben massive Umwälzungen in den Märkten zu einer Vielzahl an Veränderungen in der Automobilindustrie geführt. Der verzögerte Hochlauf bei den Elektro-Autos, die Welle neuer chinesischer Anbieter, die angepassten EU-Regularien und andere Gründe zwingen die europäischen Auto-Hersteller zu einer Neu-Ausrichtung ihrer Modell-Portfolios. Manche Modellvarianten bekommen keine Nachfolger. Auf der Seite der Elektro-Autos muss z.T. etwas "Gas rausgenommen", bei Modellen mit Verbrennungsmotoren doch wieder breiter gedacht werden. Und Hybrid-Varianten spielen eine neue Schlüsselrolle. Die ständigen Veränderungen der globalen Märkte und der individuellen Nachfrage erfordern eine größere Flexibilität bei laufender Anpassung des Angebots.

Die Neu-Konzeption der Modell-Strukturen braucht Zeit und nicht alle Veränderungen sind schon sichtbar. Einerseits bekommen einige Volumen-Modelle eine Laufzeit-Verlängerung. Andererseits erlauben die Baukästen mit vielen standardisierten Teilen eine schnellere Konstruktion und Umsetzung neuer Produkt-Ideen.

Bei der „Projekt-Erschließung“ der Zulieferer bleibt somit kaum noch etwas wie es jahrelang war. Wenn neue Modelle auch in Europa schneller auf den Markt kommen sollen, dann müssen die Zyklen fast aller Prozesse ebenfalls deutlich kürzer werden. Manche Projekte laufen schon bevor es zum RFQ kommt, und das eine oder anderer kommt auch nicht mehr automatisch. Soll die Modellentstehung zwei Jahre kürzer sein, dann kann der Vergabe-Prozess und die Verhandlungen mit den Zulieferern nicht mehr die gewohnten 9-12 Monate dauern.

Das erfordert im Vertrieb der Autozulieferer eine Neu-Aufstellung bei der Projekt-Akquisition wie auch bei den Prozessen der technischen Klärung und den Preis-Verhandlungen. Anlässe genug für das Key Account Management das bisherige Vorgehen auf den Prüfstand zu stellen und den Fokus auch auf die Kunden-Aktivitäten links und rechts des gewohnten Weges zu richten. Dazu gehört ein umfassendes Verständnis der Modell-Strategien im Gesamten ebenso wie der Entscheidungs-Prozesse, der Entscheider und Einflussnehmer in der Linien-Organisation und den Matrix-Funktionen ihrer Kunden.

Das Seminar beleuchtet die komplexen Hintergründe und Konsequenzen der zahlreichen Veränderungen. Die Teilnehmer/innen werden angeleitet durch Case Studies den Blick auf die offenen und versteckten Chancen zu richten und ein pro-aktives Vorgehen für die Projekt-Akquisition zu entwickeln.

Inhalte & Agenda

- **Die Lage der Automobilhersteller und die vielen Zwänge zur Neu-Ausrichtung**
 - Die Anpassung der Modell-Portfolios, Elektro-Autos, Verbrenner, Hybride
 - Modell-Kunden-Szenario 2030: wohin geht die Reise?
Das künftige Modell-Portfolio und die offenen & versteckten Projekte dafür
 - Status Quo mit dem Modell-Kunden und Ausblick:
Liefer-Historie, heutige Position als Lieferant & Projektion der Geschäftsentwicklung
- **Die "neue Welt" für den Zulieferer - der Kunden-Entwicklungs-Plan 2030**
 - Potentiale für Neu-Geschäft, Mehr-Geschäft und Zusatz-Geschäft
 - Projekt-Pipeline: Bewerten der offenen & versteckten Projekte nach Erfolgchancen
 - Account Plan: Ziel-Szenario für die Geschäftsentwicklung in den nächsten 5 Jahren
- **Praktische Umsetzung bei ausgewählten Modell-Kunden**
 - Gruppenarbeit und Präsentation

- **New Business Development in der Automobil-Lieferkette**
 - Frühwarnsystem für Standard-Projekte und Monitoring der Projekt-Fortschritte
 - Der Entscheidungs-Prozess beim Kunden: Anfrage – Angebot – Auftrag
 - Einflussnehmer (Buying Center) und die Rollen im Entscheider-Gremium
 - "China-Speed": Kürzere Zyklen für neue Modelle und die Konsequenzen
- **Pro-aktiver Vertrieb im veränderten Umfeld**
 - Akquisition in der Projekt-Entstehung und im Vorfeld des RFQ
 - Der "Tor-Instinkt" und Einflussmöglichkeiten auf den Entscheidungs-Prozess
 - Die Hürden, Zwänge, Einwände auf Seiten des Einkaufs/des Kunden vor der Vergabe
 - Abschluss-Management: Bausteine und Maßnahmen bis zum Abschluss und danach
- **Learnings für den Auftrags-Abschluss und die Maßnahmen für die Umsetzung**
 - Tipps & Tricks für den Auftrags-Erfolg
 - Erfahrungsaustausch, Zusammenfassung und Schlussbemerkung

Zielgruppe

Angesprochen sind v.a. Geschäftsführer, Vertriebsverantwortliche 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 zu den Themen Key Account Management, Business Development und Verhandlungstechnik. Er verfügt über Projekterfahrung in Deutschland, Europa, Nordamerika und China.

Seminartermin & -dauer

Termin: Dienstag, 28. April 2026, Dauer von 8.30 Uhr bis 16.30 Uhr.

Veranstaltungsort & Gastgeber

Pilatushof
Pilatusring 32, 91353 Hausen
<https://derpilatushof.de/anfahrt/>

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 17. April 2026.

ANMELDUNG

Neue und versteckte Projekte bei Bestandskunden

am 28. April 2026

Bitte nur dieses Blatt senden an die ofraCar-Geschäftsstelle

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 17.04.2026!