

# Transformation

- wirtschaftliche Bedrohung oder Chance?

- **KOMPLEX 2024** Kongress



Dipl.-Kfm. Hans-Andreas Fein  
Unternehmensberatung

Vortrag Dipl. Kfm. Hans-Andreas Fein  
Heilbronn, 1. März 2024

[www.AndreasFeinMarketing.de](http://www.AndreasFeinMarketing.de)

Vortrag Andreas Fein

## **Transformation - eine wirtschaftliche Bedrohung oder eine Chance?**

- neue Sicht, neue Chancen, neue Geschäfte

am 1. März 2024

- Kurze Vorstellung und Einführung ins Thema
- Automobilindustrie in mannifaltigem Umbruch – Helikopter-Blick
- Umbau der Lieferketten und neue "Komponenten-Cluster"
- Kompetenz-Profil als Schlüssel für die Transformation
- Fragen und Diskussion

# Transformation - Bedrohung oder Chance?

Bevölkerungswachstum insb. in den Schwellenländern und Mega-Cities

Klimawandel, Regulierungen, Politische Krisen

Digitalisierung  
AI / Künstliche Intelligenz

**Digitalisierung**

**Elektromobilität  
"Verbrenner-Aus"**



**IoT - Industrie 4.0**

**Smart Home**

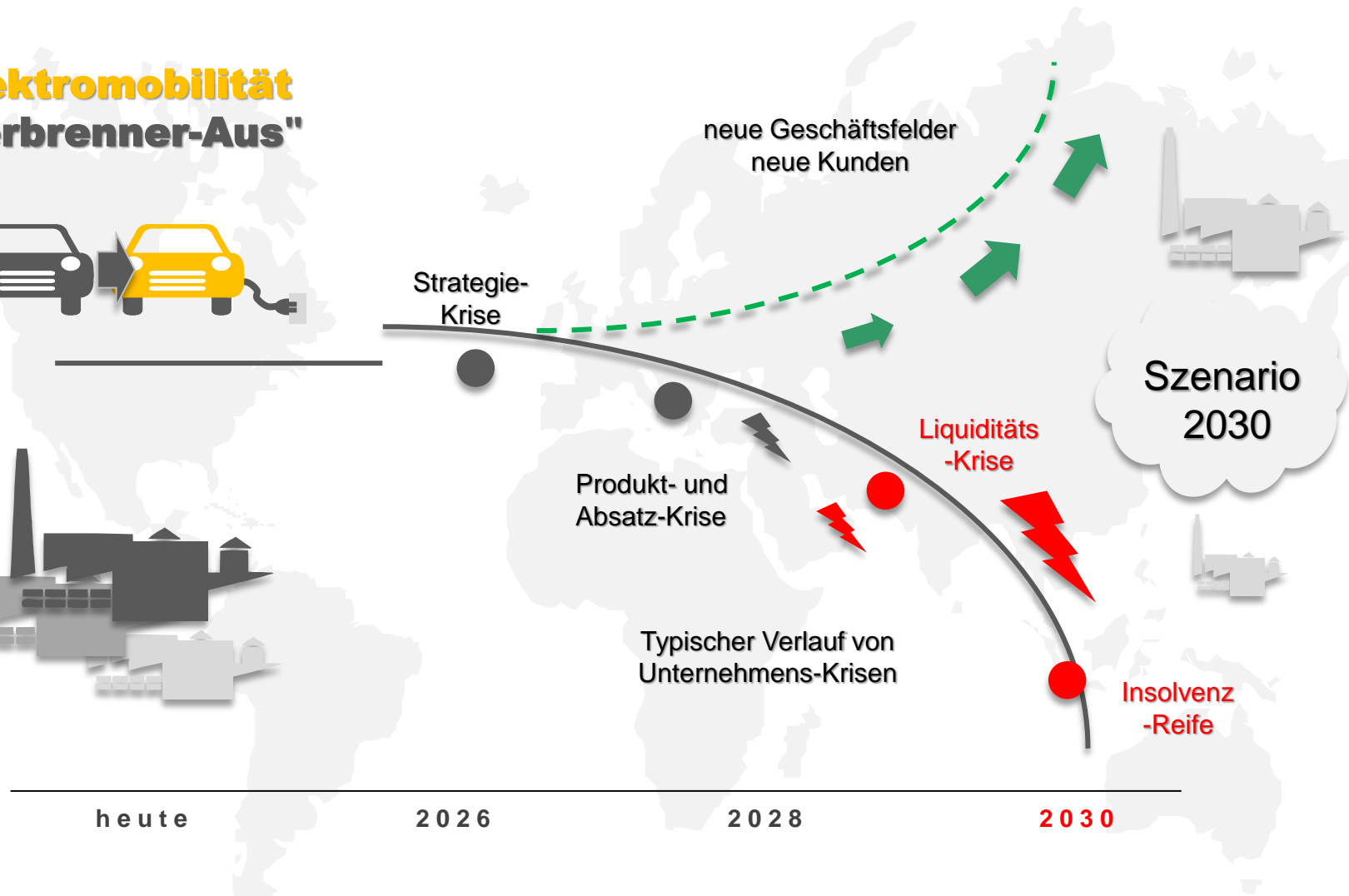
Energieerzeugung und  
Energieverteilung/-Speicherung

Technischer Fortschritt  
Neue Technologien

Fachkräftemangel  
Digitale Kompetenzen

# Die Weichenstellung für den Markt in 2030

## Elektromobilität "Verbrenner-Aus"



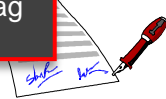
# Kriterium für die Neu-Aufnahme eines Lieferanten - die 5-Jahres-Perspektive

Entscheidungs-Kriterium  
für den Erst-Auftrag



Preis?

Erst-Auftrag



Folge-  
Auftrag

Folge-  
Auftrag

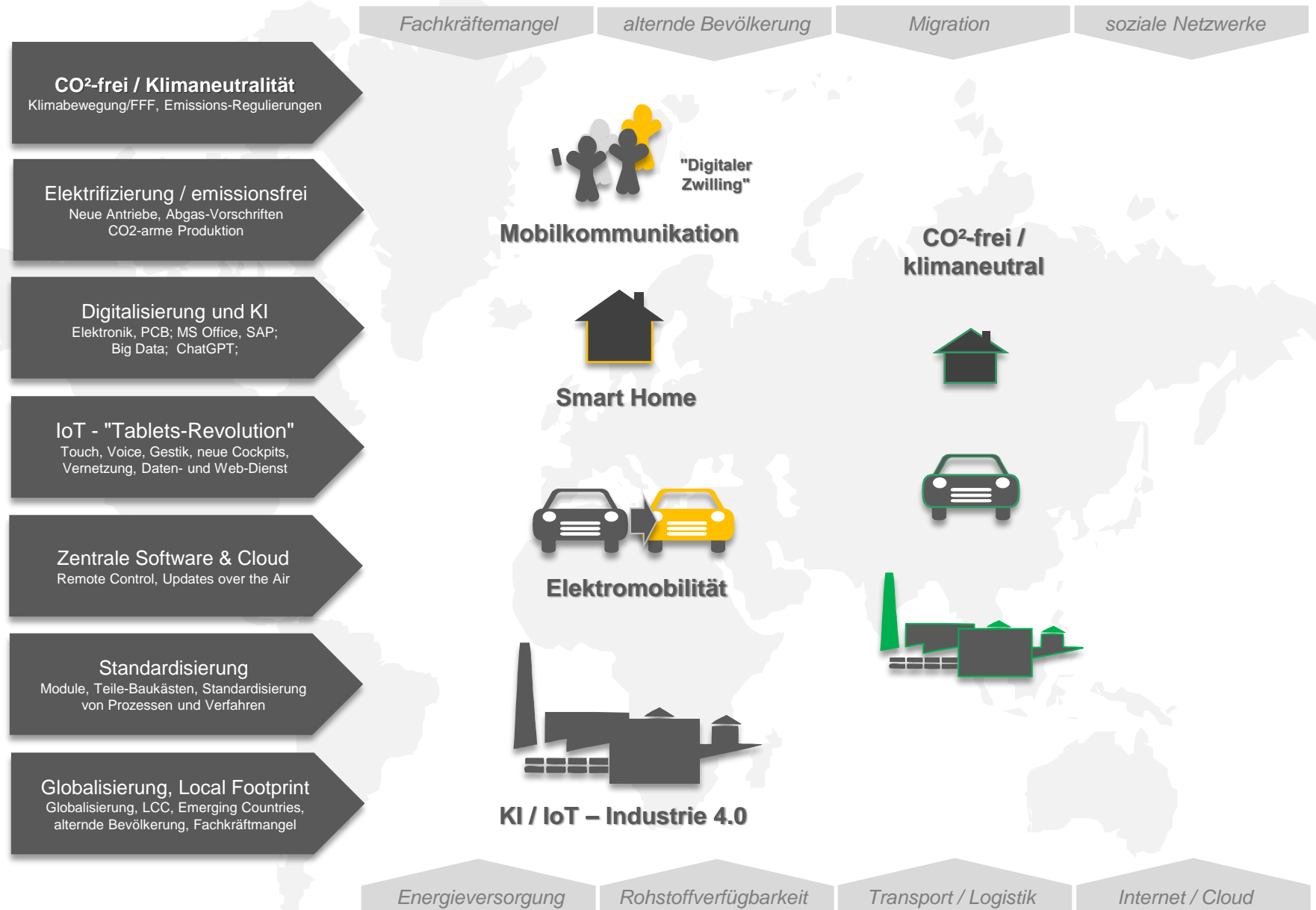
5-Jahres-  
Perspektive?



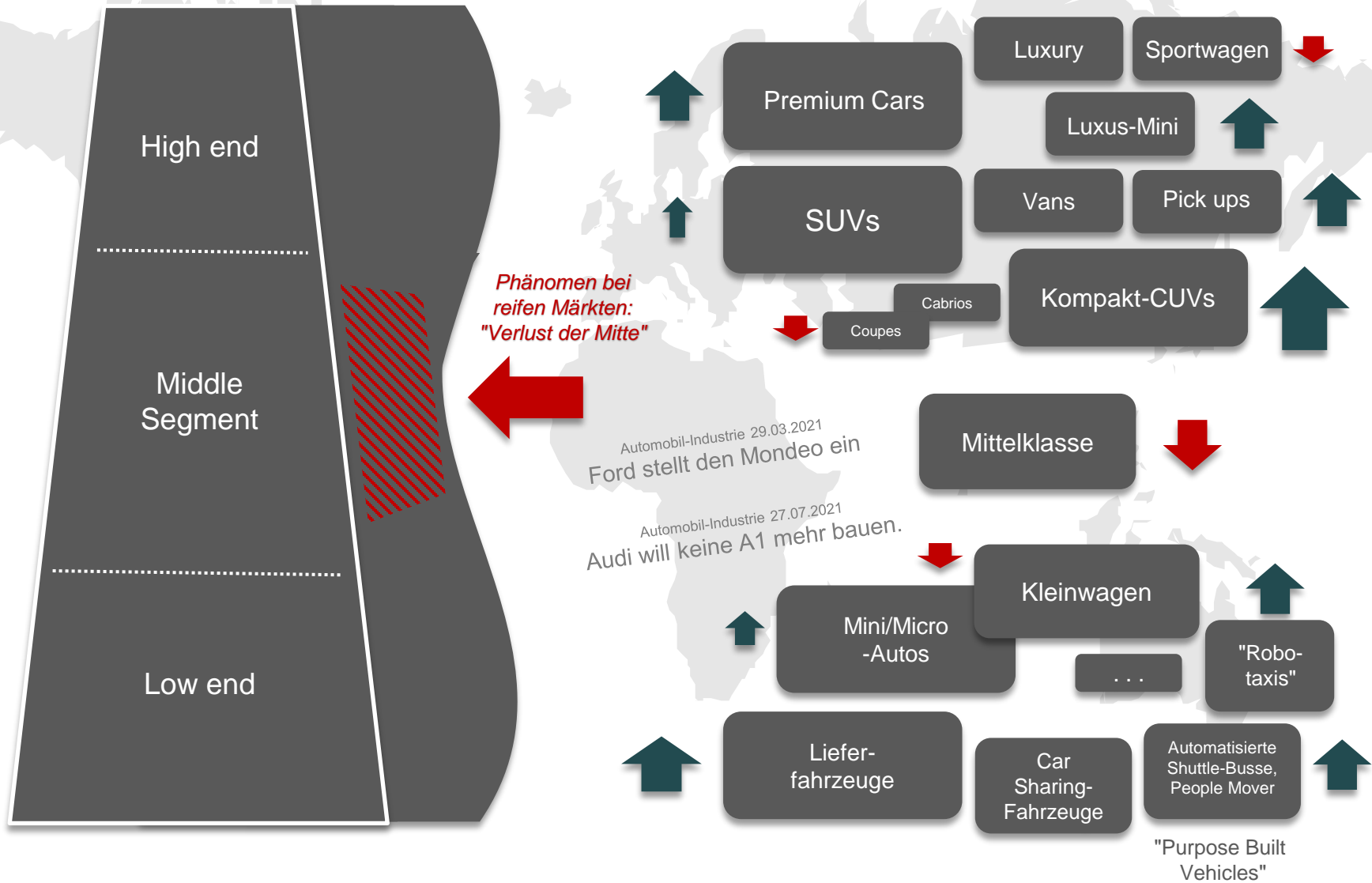
5-Jahres-Perspektive?

Warum und wofür braucht uns der Kunde in der Zukunft,  
warum kann er auch in 5 Jahren nicht auf uns verzichten?

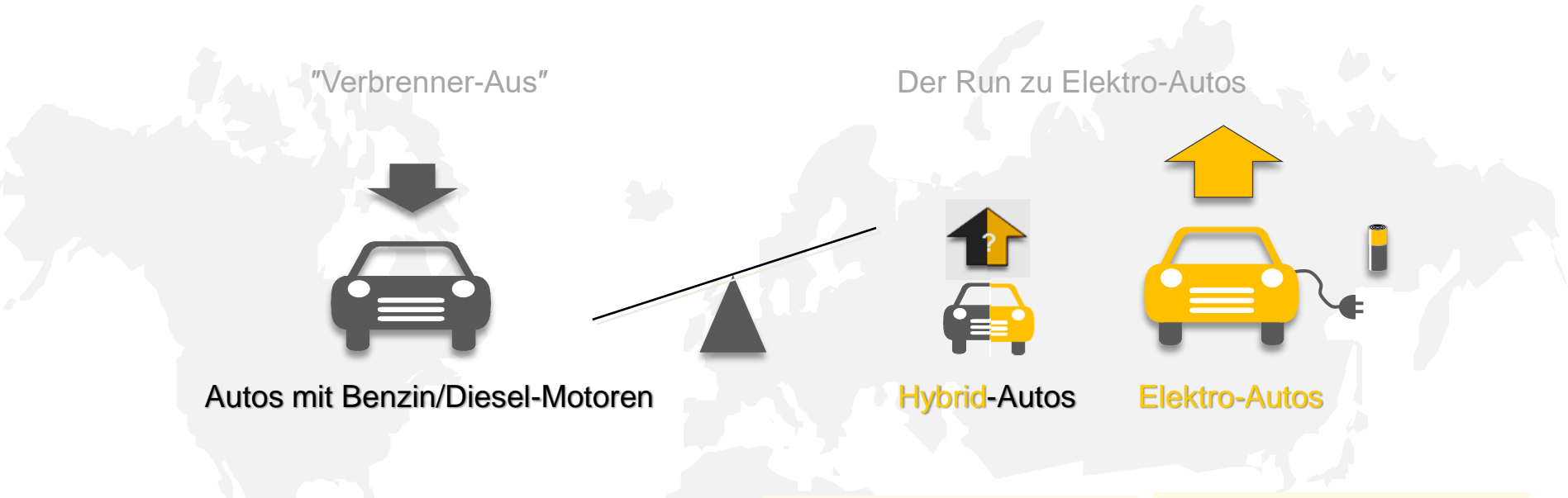
# Transformation – der Weg durch die vielen Umbrüche



# Hochdynamische Entwicklung der Modell-Strukturen



# ... weniger Teile am Fahrzeug?



Connected  
*Tablet auf Rädern*

mehr Teile

Autonomous  
*Automatisiertes Auto*

viel mehr Teile

Shared  
*Fahren als Dienstleistung*

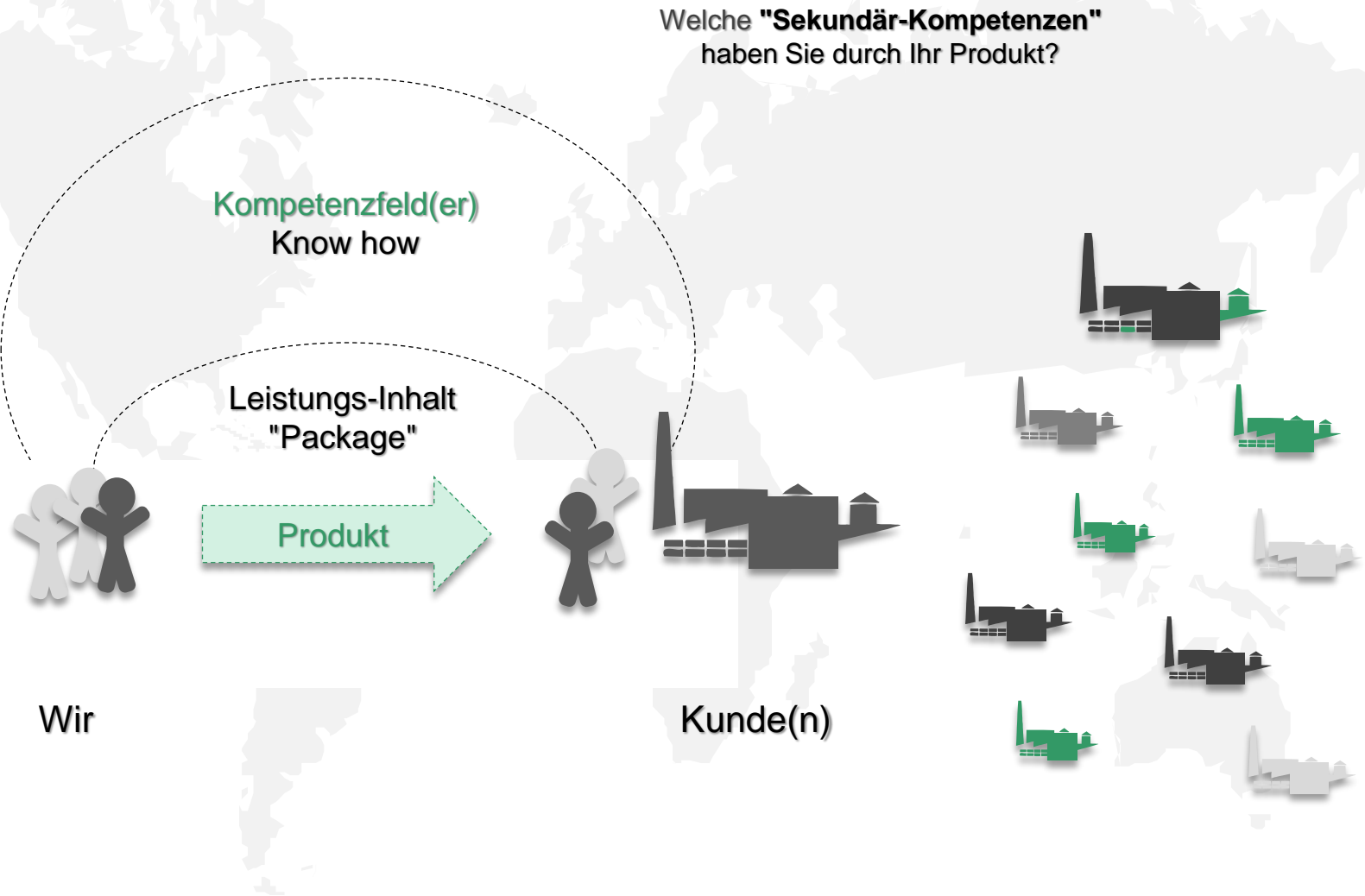
mehr Teile  
standardisierte Teile

Electrified  
*Elektroauto / Hybrid*

**weniger Motor-Teile**  
Hybrid: mehr Teile



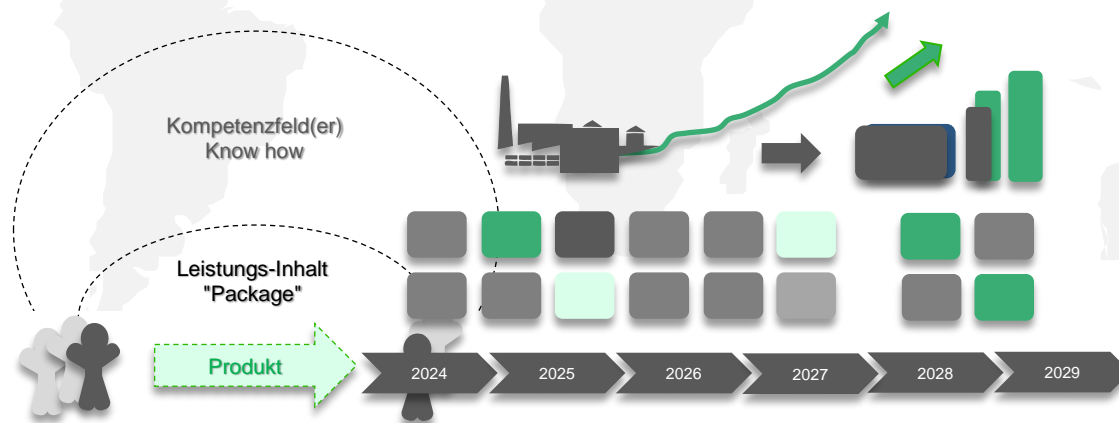
# Das Raster für das Chancen-Screening: das bisherige Erfolgsmuster



Transformation -  
eine wirtschaftliche Bedrohung oder eine Chance?

Fragen und Diskussion mit den Teilnehmern.

Abschluss**bemerkung**



# Strategieberatung für Autozulieferer und Maschinenbauer

Neue Richtung, neue Wege und neue Kunden – Strategie, Vertrieb, Marketing

Hans-Andreas Fein Unternehmensberatung, Stuttgart  
gegründet 1989, 3 Mitarbeiter  
deutsche & amerikanische Kunden

- Key Account Management
- Preisverhandlungen mit Key Accounts
- Wachstums-Strategien, Business Development
- Markt-Studien und Wettbewerbs-Analysen
- Beratung, Workshops, Seminare, Coaching
- Arbeitssprache Deutsch und Englisch

*"Warum gibt es einen strategischen Einkauf,  
wenn es doch nur um den Preis geht?"*



Der Kunde ist nicht mehr loyal, unsere Lieferanten-Position ist gefährdet!

Wir kommen in USA trotz guten Anfangs-Erfolgen nicht voran!

Wir werden von "Lopez-Einkäufern" gegrellt, die Preisverhandlungen werden immer extremer!

Where is "the hook" for this market? Wie kommen wir da rein? Welches Potential hätten wir in dem Markt?

Es geht nur noch um den Preis und immer neue Savings-Forderungen!

Die Globalisierung verändert unser Geschäftsmodell!

.....(usw.)

Neue Richtung, neue Wege, neue Kunden

Dipl.-Kfm. Hans-Andreas Fein  
Unternehmensberatung für  
Autozulieferer und Maschinenbauer

Home

Beratungsdienstleistungen

Prüf- und Philosophie

Seminare und Workshops

Fachtag und Medienwoche

Downloads

Studien über den Preisdruck für  
Autozulieferer und Maschinenbauer

Neue Richtung, neue Wege, neue Kunden



Dipl.-Kfm. Hans-Andreas Fein Unternehmensberatung  
fein@andreasfeinmarketing.de

# Vertriebs-Seminare & Workshops für Autozulieferer und Maschinenbauer

- New Business Development für Autozulieferer und Ausrüster/Maschinenbauer** NBD

Neue Geschäfte erschließen - bei aktuellen und neuen Konzern-Kunden. Akquisition in der Frühphase. Wie man sich für die Zukunft als Lieferant strategisch positioniert und beim Kunden zu einem strategischen Miteinander verankert. Suche nach Ansprechpartnern und "Elevator Pitch"
- "Re-Set für Autozulieferer – CASE – plus 12 Umbrüche in der Fahrzeug-Architektur"** TREND I

Die Teile-Struktur ändert sich rasant durch die vielen Umbrüche in der Fahrzeugtechnik, z. T. mit mehr Veränderungskraft als der E-Antrieb. Die Trends und Chancen für Zulieferer werden beleuchtet und bewertet, damit jeder Teilnehmer/in die Auswirkungen für sein Geschäft herausfiltern kann.
- "The New Normal" - Neue Anforderungen an die Lieferprozesse** TREND II

Die Halbleiter-Krise und auch die Umbrüche durch Industrie 4.0 haben die Anforderungen und die Abläufe im Zulieferer-Geschäft verändert. Daten-Transparenz, eine neue Dimension der Flexibilität - Abläufe, Strukturen und Organisation müssen ganz neu gedacht werden.
- Das "Trauma" des alten Erfolges kann den neuen Erfolg behindern - befreite Sicht auf neue Chancen** NEU TREND X

Die Erfolgsgeschichte prägt die "Glaubenssätze" und ein gefestigtes Bild auf Markt und Kunden. Doch die Neu-Ausrichtung braucht einen unvoreingenommenen Blick und eine Begeisterung für das Neue. Workshop, Selbst-Analyse, Coaching mit einer methodischen Kombination aus Psychologie, Kinesiologie und Strategie im geschäftlichen Umfeld.
- Harte Preisverhandlungen mit "Lopez-Einkäufern" (Basis-Seminar)** KAM II

Verhandlungs-Strategien mit Konzern-Einkäufern. Der Preisdruck vor dem Vorhang und die verborgenen Mechanismen der Lieferanten-Auswahl und Auftragsvergabe hinter dem Vorhang. Basis-Seminar mit dem Grundwissen über die "Lopez-Philosophie" für Automobilzulieferer.
- Management von Druck und Manipulation: Psychologie & Dramaturgie bei schwierigen Verhandlungen** KAM III

Manipulationen früh erkennen und sich bei Druck und Drohungen nicht beirren lassen. Werkzeugkasten  
Aufbau-Seminar mit der Dipl. Psych. Elke Woertche als Co-Referentin. (Grundlagen und optional mit extra Vertiefungstag)
- Ausgetrickst!? Taktik und Methodik für Cost Break Down und andere Torturen** KAM IV

Das Instrumentarium, um den 12 häufigsten taktischen Mitteln der Einkäufer/innen zu begegnen.  
Von e-auctions über Cost Break Down bis zu Door-to-Door. Aufbau-Seminar
- Timing als Navigations-Instrument durch schwierige Verhandlungs-Prozesse** KAM V

Ein Seminar zur Vertiefung des taktischen Konzepts – speziell, wie man den zeitlichen Verlauf einer Verhandlung abschätzen - erste oder zweite Halbzeit - und die jeweilige Phase zu seinem Vorteil nutzen kann.
- Kommunikation in schwierigen Verhandlungen – versteckte Botschaften hören und treffend reagieren** Starting in April KAM VI

Wenn einer auf Aggression spielt und der andere auf Konsens, dann braucht es keine Sach-Argumente sondern ein ausgeklügeltes Repertoire, um Signale zu lesen, Botschaften zu senden und das Gespräch in eine Kooperation zu drehen. Aufbau-Seminar mit der Dipl. Psych. Elke Woertche als Co-Referentin.
- Geht's auch online? Schwierige Preisverhandlungen mit Konzerneinkäufern** KAM VII

Online-Seminar über schwierige Video-Verhandlungen mit Konzerneinkäufer/innen. Fahrplan und Toolbox im digitalen Medium:  
Das begrenzte Instrumentarium am "elektronischen Fenster" und ein Erste Hilfe-Koffer für Extrem-Situationen.
- Rezept für Preiserhöhungen und Preisverteidigung - Zusatz-Modul Kommunikation/Psychologie** NEU KAM VIII

Verhandlungen für Preiserhöhungen sind keine rationale Angelegenheit. Am Anfang stehen mehrere Phasen, um die Gesprächspartner emotional abzuholen und für ein Entgegenkommen zu gewinnen, bevor man mit Vorschlägen und Rohstoff-Charts kommt – mit Praxisübungen
- Gute Lieferverträge zwischen David und Goliath? Umsetzung der Absprachen in Lieferverträge** NEU KAM X

Wie können Verhandlungsergebnisse zwischen Zulieferer und OEM und die Zusagen der Einkäufer/Innen in den Lieferverträgen verankert werden? Das und andere Risiken in den „Vertrags-Architekturen" wird strategisch, taktisch und juristisch beleuchtet. Mit der Rechtsanwältin Annett Pée, Spezialistin für internationales Vertragsrecht.

