

Erfolgreich in sich wandelnden Märkten

# Vertrieb Automotive

Intensiv-Training für Sales- und Key-Account Manager



**26. und 27. März 2009 in Starnberg**  
**6. und 7. Mai 2009 in Frankfurt/M.**

## Ihr Seminarleiter:

**Dr. Stefan Niemand,**  
Seidenschwarz & Comp. GmbH

## Ihr Expertenteam:

**Uwe Wolf,**  
BASF SE

**Jürgen Binder,**  
Porsche AG

**Wolfgang Kordulla,**  
KS Kolbenschmidt GmbH

## Praxis Know how für Ihr Tagesgeschäft

- ✓ Marktüberblick und Trends im Automobilmarkt
- ✓ Aktuelle Einkaufsstrategien der Automobilhersteller und Anforderungen an Lieferanten
- ✓ Planung des Automotive Key Account Business
- ✓ Strategische Kundenentwicklung und Erfolgsfaktoren für den Vertrieb bei Autozulieferern
- ✓ Maßgeschneiderte Preis- und Angebotsgestaltung
- ✓ Innovative Ansätze im Vertrieb Automotive

## Ihr Vorteil: Höchster Praxisbezug!

- ✓ Erfahrungsaustausch mit Top-Praktikern
- ✓ Hochkarätige Case-Studies von  
**Porsche AG, KS Kolbenschmidt GmbH und BASF SE**

**Unverzichtbar für  
Automobilzulieferer!**

management forum  
starnberg

## Zum Seminarinhalt

Die Automobilbranche ist in einem aktiven Wandel, die Märkte verändern sich rasant. Als erfolgreicher Zulieferer gilt es, sich aktiv daran zu beteiligen um Kundenwünschen von morgen gerecht zu werden. Die professionelle Bedienung der Key Accounts hat oberste Priorität.

Wie weit soll ich mein Unternehmen in die Produktionsprozesse der Hersteller integrieren, mit wem kooperieren? Wo sind Ertragspotenziale, wo Schnittstellenprobleme? Was sind heute die Erfolgsfaktoren im Markt, was die Herausforderungen von morgen? Für welche Strategie entscheidet sich mein Unternehmen welche neuen Geschäftsfelder können ein Chance für nachhaltiges Wachstum sein? Wie sieht die Vertriebsstruktur der Zukunft aus und wie passe ich meine Vertriebsorganisation an? Diese Fragen und viele mehr gilt es, zu beantworten! Unsere Referenten geben Ihnen **wertvolle Tipps**, die Sie in Ihrem Unternehmen **direkt umsetzen** können!

## Ihr Expertenteam

**Dr. Stefan Niemand** war fünf Jahre lang als Partner einer größeren Beratung (250 Mitarbeiter) verantwortlich für den Beratungsbereich „Automotive“. Heute ist er als Partner und Mitglied der Geschäftsführung der Seidenschwarz & Comp. GmbH verantwortlich unter anderem für den Beratungsbereich „Automotive“. Projekterfahrungen sammelte Dr. Stefan Niemand unter anderem für verschiedene OEM's und Zulieferer in den Bereichen Produktentstehung, Originalteilemanagement, Prozessoptimierung von Werken und Vertriebsprozessoptimierung.

**Uwe Wolf** ist bei der BASF SE im Bereich Performance Polymers für das OEM und Innovationsmanagement im Vertrieb verantwortlich. Er verfügt über eine langjährige Erfahrung im Key Account Management in der Automobilindustrie. Das aktuelle Aufgabenfeld von Uwe Wolf reicht von der Strategieerarbeitung über das Innovationsmanagement bis zur werteorientierten Umsetzung im automobilen Umfeld. Bei der BASF SE ist er auch als Trainer bei Seminaren für Key Account Manager mit Schwerpunkt Verhandlungstraining aktiv.

**Jürgen Binder** ist Projektleiter im Einkauf bei der Dr. Ing. h.c. F. Porsche AG. Seit 1986 ist er im Einkauf der Porsche AG tätig. Ab 1993 war er für vier Jahre Fachprojektleiter Einkauf und Logistik und in diesem Zusammenhang verantwortlich für die in- und externe Planung, Koordination und Verhandlungsführung der gesamten logistischen Kette zwischen den Lieferanten und Porsche. Daraufhin schlossen sich verschiedene Aufgaben als Projektleiter an. Anschließend war Jürgen Binder verantwortlich für den Einkauf sämtlicher Investitionen und Dienstleistungen sowie die Gestaltung der Beschaffungsprozesse für das neue Montagewerk in Leipzig. Seit Anfang 2002 ist er im Einkauf verantwortlich für den externen finnischen Auftragsfertiger der Porsche-Modelle Boxster und Cayman.

**Wolfgang Kordulla** ist Director of Sales Europe bei der KS Kolbenschmidt GmbH in Neckarsulm und seit 1999 für den Europavertrieb und weltweite Koordination verantwortlich. Seine beruflichen Stationen bei der KS Kolbenschmidt GmbH waren unter anderem Abteilungsleiter Einkauf Metalle. Bis 1999 war Wolfgang Kordulla Leiter des Gesamteinkaufs, seitdem bekleidet er seine momentane Position im Unternehmen.

## Erster Seminartag

### Ihr Seminarleiter:

**Dr. Stefan Niemand,**

Mitglied der Geschäftsführung,  
Seidenschwarz & Comp. GmbH, Starnberg

### Herzlich Willkommen!

- Begrüßung durch den Moderator, die Referenten und Management Forum Starnberg
- Vorstellung der Teilnehmerinnen und Teilnehmer
- Vorstellung des Programms
- Abgleich der Erwartungen

### Aktuelle Entwicklungen auf den Märkten der Automobilindustrie

- Trends in den Märkten
- Wirtschaftliche Entwicklungen
- Technologische Entwicklungen (z. B. Antriebe der Zukunft, Infotainment, Gewichtsreduktion)
- Wandel der Kundenanforderungen (z. B. Energiesparen, CO2-Diskussion)
- Nische vs. Masse
- Segmentierung in Premium, Standard, Low Price
- Regionalisierung vs. Standardisierung
- Gesetzliche Rahmenbedingungen
- Aktuelle Ergebnisse aus der Seidenschwarz & Comp.-Studie „Automobilvertrieb in gesättigten Märkten“

### Automobilhersteller – Strategien, Strukturen und Kulturen

- Typologisierung der OEM's
- Konzentration der OEM's vs. Markenvielfalt
- Strategische Allianzen
- Plattformkonzepte und Variantenvielfalt
- Kernkompetenz-Management (Outsourcing vs. Inhouse/make or buy)

### Praxisbeitrag: „Optimierung durch Integration – Mehr Wertschöpfungseffizienz durch erfolgreiche Lieferantenintegration“

- Einkaufsstrategien und Anforderungen an Lieferanten
- Rahmenbedingungen der Zusammenarbeit mit Lieferanten
- Produkt- und Prozessoptimierung durch frühe Lieferantenintegration
- Lieferantenauswahl und Lieferantenentwicklungsprogramme

**Jürgen Binder**, Porsche AG,  
Projektleiter Einkauf, Stuttgart

## Konsequenzen für die Automobilzulieferer

- Der richtige Platz auf der Leiter
- Chancen und Risiken des Systemgeschäfts
- Chancen durch neue Geschäftsfelder und Marktsegmente
- Innovationsmanagement
- Erhöhung der Markttransparenz
- Open book-Forderung der OEM's
- Finanzierung und Cash Management

## Der Vertrieb bei Autozulieferern – Herausforderungen, Ziele, Erfolgsfaktoren

- Ziele und Rahmenbedingungen
- Verantwortung und Durchgriff
- Entscheidungsspielräume und -risiken
- Erfolgsfaktoren und -messung

## Gestaltungsmöglichkeiten im Vertrieb

- Mögliche Organisationsformen
- Vor- und Nachteile einer klassischen Vertriebsorganisation
- Chancen und Risiken einer Key Account-Organisation

## Zweiter Seminartag

### Praxisbeitrag: „Global Key Account Management“

- Kundenstruktur
- Anpassung der Vertriebsstruktur
- Aufgaben und Verantwortung
- Einbindung in die Gesamtorganisation

**Wolfgang Kordulla**, Director of Sales Europe, KS Kolbenschmidt GmbH, Neckarsulm

## Markttransparenz als Voraussetzung erfolgreicher Vertriebsarbeit

- Wer das Ziel nicht kennt, kann den Weg nicht finden
- Der 360-Grad-Marktvorbau
- Die Übersetzung in Kundenbegeisterungsstrategien
- Die Ableitung funktionaler Produkthanforderungen
- Zusammenwirken Marketing, Vertrieb, Entwicklung

## Erhöhung des Kundennutzens durch produkt- bzw. prozessorientierte Mehrwertstrategien

- Ansatzpunkte für Mehrwertstrategien entlang der Wertschöpfungskette
- Notwendige Kernkompetenzen (Identifikation, Aufbau/Ausbau)
- Bewertung von Chancen und Risiken unterschiedlicher Ansätze

### Praxisbeitrag: Innovative Ansätze im Vertrieb Automotive

- Kosten- und Kraftstoffverbrauchsreduzierung
  - Die Bedeutung der Lebenszyklen von Anwendungen auf die Ergebnissituation, mit dem Einfluss von Evolution, Invention und Innovation
  - Mehrwertstrategie entlang der Wertschöpfungskette mit Praxisbeispielen. Werte vs. Niedrigkostenansatz
- Uwe Wolf**, Vertriebsleiter-Automobil, BASF SE, Ludwigshafen

## Planung und Steuerung des Automotive Key Account Business

- Die Zielableitung aus dem Marktvorbau
- Die Operationalisierung der Zielkaskade
- Die laufende Steuerung

## Das Handwerkszeug des Key Account Managers

- Professionelle Gestaltung von Angeboten
- Pricing
- Verhandlungsführung gegenüber dem Einkauf
- Marketinginstrumente als Support

### Zeitlicher Ablauf:

#### Erster Tag:

- 9.00** Seminarbeginn
  - ca. 13.00** Gemeinsames Mittagessen
  - ca. 18.00** Ende des ersten Seminartages
- Management Forum Starnberg lädt Sie herzlich zu einem Umtrunk ein. Nutzen Sie die Gelegenheit zu vertiefenden Gesprächen mit Referenten und Kollegen!*

#### Zweiter Tag:

- 8.30** Seminarbeginn
- ca. 13.00** Gemeinsames Mittagessen
- ca. 17.00** Ende des zweiten Seminartages

*Die Kommunikations- und Kaffeepausen werden während der Veranstaltung festgelegt.*

### Inhouse-Schulungen

Zu diesen und vielen weiteren Themen bieten wir individuell auf Ihr Unternehmen zugeschnittene Inhouse-Schulungen an. Nehmen Sie Kontakt mit uns auf. Wir unterbreiten Ihnen gerne ein unverbindliches Angebot.

Ihr Ansprechpartner: Peter Bartl, Tel.: 08151/2719-0, peter.bartl@management-forum.de

# Informationen

## Zielgruppe

Mit dieser Veranstaltung wenden wir uns an verantwortliche und leitende Mitarbeiter aus den Bereichen Key Account Management/Vertrieb, Marketing, Produkt- und Strategieentwicklung aus der Automobilzulieferindustrie, sowie an Beratungs- und Dienstleistungsunternehmen, die auf diesem Gebiet tätig sind.

## Anmeldung

So melden Sie sich an:

 per Telefon:  
08151/27 19-0

 per Telefax:  
08151/27 19-19

 per E-Mail:  
info@management-  
forum.de

 per Internet:  
www.management-  
forum-starnberg.de

 Management Forum Starnberg GmbH  
Maximilianstraße 2b · D-82319 Starnberg

## Teilnahmegebühr

Die Gebühr für die zweitägige Veranstaltung beträgt € 1.695,- zzgl. 19% MwSt. Sollten mehr als zwei Personen aus einem Unternehmen an der Veranstaltung teilnehmen, gewähren wir **ab dem dritten Teilnehmer 15% Preisnachlass**. Die Teilnahmegebühr enthält Getränke, Kaffeepausen, Mittagessen, sowie ausführliche Arbeitsunterlagen. Jede Anmeldung wird von Management Forum Starnberg schriftlich bestätigt. Nach Anmeldung erhalten Sie die Rechnung. Die Veranstaltungsteilnahme setzt Rechnungsausgleich voraus. Mit Ihrer Anmeldung erkennen Sie unsere Teilnahmebedingungen an. Programmänderungen aus aktuellem Anlass behalten wir uns vor.

## Termine und Orte

### 26. und 27. März 2009 in Starnberg

Hotel Vier Jahreszeiten Starnberg

Münchner Straße 17

82319 Starnberg

Telefon: 08151/4470-163,

Telefax: 08151/4470-161

E-Mail: reservierung@vier-jahreszeiten-starnberg.de

Internet: www.vier-jahreszeiten-starnberg.de

Zimmerpreis: € 135,- inkl. Frühstück

### 6. und 7. Mai 2009 in Frankfurt

Steigenberger Hotel Frankfurt-City

Lange Straße 5-9

60311 Frankfurt/Main

Reservierungszentrale Telefon: 069/370033-00 · Telefax: 069/370033-33

E-Mail: reservierung@frankfurt-city.steigenberger.de

Internet: www.frankfurt-city.steigenberger.de

Zimmerpreis: € 119,- inkl. Frühstück

## Zimmerreservierung

Für dieses Seminar stehen in den Tagungshotels begrenzte Zimmerkontingente zur Verfügung. Bitte nehmen Sie die Buchung direkt im jeweiligen Hotel unter Berufung auf Management Forum Starnberg GmbH vor.

## Registrierung

Der Seminarcounter ist ab 8.00 Uhr zur Registrierung geöffnet. Als Ausweis für die Seminarteilnahme gelten Namensplaketten, die vor Veranstaltungsbeginn zusammen mit den Arbeitsunterlagen ausgehändigt werden.

## Rücktritt

Bei Stornierung der Anmeldung wird eine Bearbeitungsgebühr von € 55,- zzgl. 19% MwSt. pro Person erhoben, wenn die Absage spätestens zwei Wochen vor dem jeweiligen Veranstaltungstermin schriftlich bei Management Forum Starnberg GmbH eingeht. Bei Nichterscheinen bzw. einer verspäteten Absage wird die gesamte Veranstaltungsgebühr fällig. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich.

## Management Forum Starnberg

Als Veranstalter von Fachkonferenzen und -seminaren für Führungskräfte steht Management Forum Starnberg für

- ✓ professionelle Planung, Organisation und Durchführung
- ✓ aktuelle Themen und sorgfältig recherchierte Inhalte
- ✓ Zusammenarbeit mit namhaften Referenten
- ✓ viel Raum für informative Diskussionen und interessante Kontakte

## Inhouse-Schulungen

Zu diesen und vielen weiteren Themen bieten wir individuell auf Ihr Unternehmen zugeschnittene Inhouse-Schulungen an. Nehmen Sie Kontakt mit uns auf. Wir unterbreiten Ihnen gerne ein unverbindliches Angebot.

Ihr Ansprechpartner:

Peter Bartl, Tel.: 08151/2719-0, peter.bartl@management-forum.de

**Anmeldung unter Fax 0 81 51/27 19-19 oder  
www.management-forum.de/Automotive**

Bitte Coupon fotokopieren oder ausschneiden und im Briefumschlag oder per Fax an: Management Forum Starnberg GmbH, Maximilianstraße 2b, D-82319 Starnberg

**Ja**, hiermit melde ich mich für das Seminar  
**Vertrieb Automotive** an.

am 26. und 27. März 2009 in Starnberg

am 6. und 7. Mai 2009 in Frankfurt/M.

1. Name \_\_\_\_\_ 2. Name \_\_\_\_\_

Vorname \_\_\_\_\_ Vorname \_\_\_\_\_

Position \_\_\_\_\_ Position \_\_\_\_\_

Abteilung \_\_\_\_\_ Abteilung \_\_\_\_\_

Firma \_\_\_\_\_

Straße/PF \_\_\_\_\_ PLZ / Ort \_\_\_\_\_

Telefon \_\_\_\_\_ \*Telefax \_\_\_\_\_

\*E-Mail \_\_\_\_\_

Branche \_\_\_\_\_ Beschäftigtenzahl: ca. \_\_\_\_\_

Datum \_\_\_\_\_ Unterschrift \_\_\_\_\_

**Management Forum  
Starnberg GmbH  
Frau Sabrina Wirtz  
Maximilianstraße 2b  
D-82319 Starnberg**

X 4521 / 4522

Sollten Sie Ihre Anmeldung bis spätestens zwei Wochen vor dem jeweiligen Veranstaltungstermin stornieren (schriftlich bei uns eingehend), berechnen wir Ihnen eine Bearbeitungsgebühr von € 55,- zzgl. 19% MwSt. pro Person. Bei Nichterscheinen bzw. bei einer verspäteten Absage ist die gesamte Veranstaltungsgebühr fällig. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich. \*Mit der Nennung Ihrer E-Mailadresse und/oder Faxnummer erklären Sie sich einverstanden, dass wir Sie auch per E-Mail und/oder Fax über unser aktuelles Angebot informieren dürfen.

## **Unsere Prospekte einfach und direkt auf Ihr Fax!**

Nutzen Sie die Möglichkeit, zukünftig auch per Fax über Veranstaltungen von Management Forum Starnberg informiert zu werden!

**Antworten Sie per Fax: 08151/2719-19**

**Ja, ich bin damit einverstanden, dass Sie mich zukünftig auch per Fax über Ihre Veranstaltungen informieren**

Name \_\_\_\_\_

Vorname \_\_\_\_\_

Position \_\_\_\_\_

Abteilung \_\_\_\_\_

Firma \_\_\_\_\_

Straße/PF \_\_\_\_\_

PLZ/Ort \_\_\_\_\_

Telefon \_\_\_\_\_

Telefax \_\_\_\_\_

E-Mail \_\_\_\_\_

Branche \_\_\_\_\_

Beschäftigtenzahl: ca. \_\_\_\_\_

Datum \_\_\_\_\_

Verbindliche Unterschrift \_\_\_\_\_