



Netzwerk Automobil- zulieferer Sachsen

FAUN Viatic
KOBELCO EUROPE
MATetronix plastic concept
EQM Lehmann BrainWare Solutions
MSM Hänel FASTRACK MPI Europe
Schnellecke Logistics Sachsen Laservorm
ANGER MACHINING Metallveredelung Kotsch NRU
A&E Produktionstechnik HENNgineered Linamar
Pierburg Pump Technology Motherson Sequencing and Assembly Services
Indikar Individual Karosseriebau Auto-Entwicklungsring Sachsen Metirionic
Motherson Sequencing and Assembly Services PESTEL PUR-Kunststofftechnik
Schaeffler Digital Solutions NOVAJET Wachstumsfond Mittelstand Sachsen ESAB Welding & Cutting SWJ Germany
IHK Chemnitz D&S Strahltechnik imk Industrial Intelligence Schaumaplast Nossen Plasmanitriertechnik Dr. Böhm
Frauenthal Airtank Elterlein GRENKE Beschichtungstechnik Chemnitz BENSELER Sachsen MHP Management- und IT-Beratung
WESKO Erlös Produktion und Montage Wirthwein Crimmitschau Funk Kyocera AVX Components jobs4you
Bertrand Technologie CEFEG Federn- und Verbindungstechnik ATC Autotechnik-Center FEP Fahrzeugelektrik Pirna
Aumann Limbach-Oberfrohna Technische Universität Dresden Exact Forestall Krug TUCed SODECIA
ILOS Industrie Logistik Service Formenbau GF FDTech ANGER MACHINING CKT - Ökoplast
STEMA Metalleichtbau Indikar Individual Karosseriebau Next Automotive Testing 3D MicroPrint
MR-Industrieservice Quantum Development Consulting FASTRACK Linamar
KPS Kunststofftechnik Arendt Spedition Aalberts Surface Technologies CLAVEY
schambeck automotive Linguwerk HDx Solutions Vacuheat HQM
WSZE Werkzeugschleifzentrum BrainWare Solutions Eisenwerk Erla
FMT Flexible Montagetechnik Schaeffler Digital Solutions syscore
Adient Zwickau MHP Management- und IT-Beratung DAVOSCAN
IDH Anlagenbau und Montage Technische Universität Chemnitz
glts cotech FusionSystems Bertrand Technologie
SIGMA Enterprise Solutions KEW Kunststoffherzeugnisse
DEFSolution Laservorm HENNgineered FTZ
Pierburg Pump Technology Präzisionsteile Dresden
IAV AMR-Hydraulik Chemnitz Zittauer Kunststoff
u-blox WP Holding richter & heiß Verpackungs-Service
ESKA Automotive DURAMENTUM NOVAJET
Motherson Sequencing and Assembly Services
Wirthwein Crimmitschau Zeibina
Schaeffler Digital Solutions
Danzer Deutschland
CARNET
C-marx
enesty
FTZ

2026

HIGHLIGHTS · EVENTS · NETZWERK

AMZ

© Kristin Schmidt, AMZ Sachsen

AMZ Mitglieder



160

Netzwerk-
Mitglieder

570k

Mitarbeiter
weltweit

2,3k

Standorte
weltweit

67 Mrd €

Umsatz weltweit

Dafür steht AMZ

– – Vernetzungsplattform

- Events, z.B. Automotive Forum Zwickau, Unternehmen laden ein uvm.
- Individuelle B2B-Meetings
- Messeangebote, z.B. Zuliefermesse Z oder IZB Wolfsburg
- Branchenkarte
- Lieferantenportal

– – Branchenexpertise

- Digitales Lernmanagementsystem
- Seminare
- Publikationen und Brancheninformationen

– – Stimme der Zulieferer

- Gremienarbeit
- Austausch mit politischen Entscheidern
- Pressemitteilungen
- Standortmarketing: Multiplikator für Mitglieder-News

– – Innovationsmanagement

- Innovationsworkshops
- Fördermittelinformation
- Projektentwicklung
- Projektmanagement

– – Internationalisierung

- Delegationsreisen
- Messen im Ausland
- Internationale B2B-Meetings
- EU-Projekte



Von der Idee zum SOP

Sie möchten neue Projekte umsetzen? Informieren Sie sich über die Unterstützungsangebote des AMZ Sachsen!



SCAN ME

Mitgliedervorteile

Seminare 2026

Strategien - Wissen - Lösungen

Basisseminar

Strategie und Taktik bei Preisverhandlungen

28. Januar 2026

Erfahren Sie, wie Sie in Verhandlungen mit Großkunden erfolgreich agieren. Das Seminar vermittelt tiefes Verständnis der Einkaufsstrategien, Verhandlungsmechanismen und psychologischen Dynamiken. Entwickeln Sie maßgeschneiderte Verhandlungsstrategien mit einem Mix aus strategischen, operativen und psychologischen Elementen. Praxisnahe Übungen und Fallstudien aus der Automobilindustrie vertiefen das Gelernte. Perfekt für alle, die ihre Position in schwierigen Preisverhandlungen nachhaltig stärken wollen.

Jetzt noch anmelden!

Aufbauseminar

Preiserhöhungen, Preisverteidigung, Mehr-/Minder-Mengen- und Abbruch-Claims

29. Januar 2026

Zulieferer stehen unter hohem Druck: schwankende

Rohstoff- und Energiekosten, steigende Löhne sowie Inflation treffen auf sinkende Abrufe, Projektabbrüche und Mindestmengen-Unterschreitungen. In dieser Lage gilt es, Preise nicht nur zu verhandeln, sondern strategisch zu verteidigen. Wir zeigen, wie Sie auf professionell geschulte Einkäufer reagieren, typische Taktiken durchschauen und eigene, überzeugende Argumentationslinien entwickeln. Anhand realistischer Beispiele und Modellkunden erarbeiten Sie individuelle Strategien, um in schwierigen Marktsituationen tragfähige Ergebnisse zu erzielen.

Stimmen der Teilnehmer

*„Sehr praxisnah.“
„Konkreter Plan.“
„Guter Einblick in das
„Vorgehen“ & Denken
im Automotive-
Bereich!“
„Interaktives Arbeiten
anhand von
Beispielen.“*

Seminar

Zulieferfreundliche Verträge zwischen "David und Goliath"

26. März 2026

Vertragsfallen entschärfen – Chancen nutzen: Wie Zulieferer trotz Machtgefälle ihre Interessen durchsetzen. Kleine und große Tools zur erfolgreichen Vertragsgestaltung mit Großkunden. Mit einer klugen Kombination von strategischen, taktischen und vertragsrechtlichen Elementen kann auch "David" vorteilhafte Regelungen erreichen, einseitige Verpflichtungen ein Stück weit in Balance bringen und so manche Risiken begrenzen.

**Annett Pée**

RA, Fachanwältin für Internationales Wirtschaftsrecht
Spezialgebiete:
Internationale Vertrags- und Rechtsberatung

**Hans-Andreas Fein**

seit über 30 Jahren
Strategieberater und Trainer
für Autozulieferer und
Maschinenbauer mit
Projekterfahrung in
Deutschland, Europa,
Nordamerika und China.

**Elke Woertche**

Diplom-Psychologin,
über 20jährige
Erfahrung als
Psychologin mit
eigener Praxis und als
rechtspsychologische
Gutachterin

A background image showing two people's hands shaking over a table, symbolizing a deal or agreement. The image is slightly blurred and has a greenish tint.

**Jetzt anmelden und entspannt
in die nächste Verhandlung
starten!**

Qualitätsprozesse & Kommunikations- strategien

15. und 16. April 2026

Tag 1: Prozesse begreifen, Kommunikation stärken

Am ersten Seminartag lernen die Teilnehmenden, wie Qualitätsprozesse bei OEM aufgebaut sind und welche Ziele hinter Pünktlichkeit, Prozessdisziplin und Null-Fehler-Strategie stehen. Sie verstehen, wie Anforderungen effizient umgesetzt und Werkzeuge wie Produktions- und Produktfreigabe, FMEA und 8D zielführend eingesetzt werden. Ein Fokus liegt auf der Zusammenarbeit mit Bauteilverantwortlichen (BTV) von der Entwicklung bis zur Serie. Durch praxisnahe Beispiele und Kommunikationsübungen gewinnen die Teilnehmenden Sicherheit im Auftreten, Präsentieren und im Umgang mit kritischen Situationen.

Tag 2: Praxis erleben - Qualitätsmethoden anwenden und Sicherheit gewinnen

Der zweite Seminartag steht ganz im Zeichen der Praxis. In Gruppenübungen und Fallbeispielen bearbeiten die Teilnehmenden reale Fragestellungen aus Ihrer täglichen Praxis in der Zusammenarbeit mit OEM oder Tier1. Eigene Fälle sollen eingebracht und gemeinsam analysiert werden. Die Übungen verbinden Qualitätsmethoden mit Kommunikationskompetenz, von der FMEA über die 8D-Methodik bis hin zu sicherem Reden und Präsentieren. So vertiefen die Teilnehmenden ihr Wissen, festigen ihre Anwendungssicherheit und stärken ihre Handlungskompetenz und Routine in anspruchsvollen Projektsituationen.



Helmut Maiwald

Dipl.-Ing., Trainer und Consultant für Qualitätsmanagement

Spezialgebiete: Qualitätsmanagementsysteme, Automotive
Core Tools, Lean Six Sigma, FMEA, SPC, MSA



Mitgliedervorteile

Seminare 2026

Strategien - Wissen - Lösungen

Basisseminar

Strategie und Taktik bei Preisverhandlungen

2. September 2026

Erfahren Sie, wie Sie in Verhandlungen mit Großkunden erfolgreich agieren. Das Seminar vermittelt tiefes Verständnis der Einkaufsstrategien, Verhandlungsmechanismen und psychologischen Dynamiken. Entwickeln Sie maßgeschneiderte Verhandlungsstrategien mit einem Mix aus strategischen, operativen und psychologischen Elementen. Praxisnahe Übungen und Fallstudien aus der Automobilindustrie vertiefen das Gelernte. Perfekt für alle, die ihre Position in schwierigen Preisverhandlungen nachhaltig stärken wollen.

Stimmen der Teilnehmer

„Ein sehr gelungener, informativer und vermittelnder Workshop zu einem der elementaren Themen in unserem Betätigungsfeld, den Verhandlungen mit Konzerneinkäufern. [...] Ich empfehle jedem, der sich mehr oder minder regelmäßig den Einkäuferkreisen „aussetzt“ an diesem Workshop teilzunehmen, da es ein absoluter Zugewinn für das persönliche Handlungsportfolio ist.“

Aufbauseminar

Krisen-Einsatz-Plan: "Härtere Gangart - Klare Fakten, feste Position"

3. September 2026

Der zunehmende Wettbewerbsdruck aus China und den USA hat zu spürbaren Einbrüchen bei Automobilherstellern und großen Zulieferern geführt. Die Branche reagiert mit Korrekturen und härteren Vorgaben – bei Kosten, Preisen und Geschwindigkeit gelten chinesische Anbieter inzwischen als Maßstab. OEMs und Tier-1-Einkäufer verschärfen ihre Verhandlungsmethoden, fordern Preisnachlässe und drohen mit Auftragsentzug. Viele Zulieferer geraten dabei unter psychologischen Druck und verlieren an Verhandlungssicherheit. Das Seminar zeigt, wie Verkäufer mental und strategisch stark bleiben, Manipulationen erkennen und die Initiative zurückgewinnen. Mit dem „Drei-Wege-Konzept“ aus Preisanpassung, Ersatzgeschäft und Kostenentlastung lernen Teilnehmende, flexibel und standhaft zugleich zu verhandeln.



Hans-Andreas Fein

Seit über 30 Jahren
Strategieberater und Trainer für
Autozulieferer und Maschinenbauer
mit Projekterfahrung in
Deutschland, Europa, Nordamerika
und China.



Elke Woertche

Diplom-Psychologin, über 20jährige
Erfahrung als Psychologin mit
eigener Praxis und als
rechtspsychologische Gutachterin

**KOSTENFREI für AMZ
Premiummitglieder**

AMZ

Events

Januar – März 2026

Arbeitsgruppe Marketing

KI im Vertrieb und Marketing

19. Januar 2026

Beim Online-Stammtisch „KI im Vertrieb und Marketing“ laden wir alle Marketing- und Vertriebsprofis der Automotive-Branche zum offenen, unkomplizierten Austausch ein. Hier geht es darum, Best Practices zu teilen, Fragen in die Runde zu geben und Erfahrungen zu KI-Tools, Workflows und Prozessen miteinander zu diskutieren. Gemeinsam mit einem KI-Experten greifen wir außerdem die aktuellen Herausforderungen und ungelösten Hürden der Teilnehmenden auf.

Unternehmen laden ein

KÖSTLER GmbH

21. Januar 2026

Warteliste

Die KÖSTLER GmbH mit Sitz in Annaberg-Buchholz ist ein 1891 gegründetes Familienunternehmen, das sich seit 1963 auf die Produktion textiler Interieur-Komponenten für die Automobilindustrie spezialisiert hat, darunter textile Airbag-Scharniere, Armauflagen, Schaltmanschetten, Haltegriffe, Sonnenblenden und Spaltabdeckungen.

Leder 2.0

Hightech trifft Haptik

5. Februar 2026

Materialinnovation zum Anfassen: Beim AMZ-Workshop dreht sich alles um innovative Oberflächenmaterialien, nachhaltige Lederalternativen und zukünftige Trends zwischen Technologie, Design und Kreislaufwirtschaft. Fachwissen, spannende Vorträge und Vernetzung inklusive.

Arbeitskreis Energie

Kickoff Arbeitskreis Energie

24. Februar 2026

Der AMZ-Arbeitskreis startet bei OSTEKS. Im Fokus stehen praxisnahe Impulse zur Energiewende, zur Reduktion von Energieverbräuchen als Wettbewerbsvorteil sowie aktuelle Perspektiven aus Industrie und Energieversorgung. Fachvorträge, Praxisbeispiele und eine interaktive Diskussionsrunde bieten Raum für Erfahrungsaustausch, die Identifikation zentraler Herausforderungen und die Definition relevanter Schwerpunkte für die weitere Arbeit im Netzwerk.

Infoexpress

Robotik4KMU

26. Februar 2026

Robotik wird häufig noch mit starrer (Voll-)Automatisierung gleichgesetzt und gilt deshalb als schwer vereinbar mit der volatilen Auftragslage von KMU. Moderne Robotik adressiert jedoch genau diese flexiblen, variantenreichen Prozesse. Der Info-Express stellt in diesem Kontext technische Innovationen vor und zeigt insbesondere praxisnahe Wege auf, wie KMU zu einer passgenauen Robotiklösung gelangen können.

Events

Januar – März 2026

**KOSTENFREI für AMZ
Premiummitglieder**

Arbeitsgruppe Marketing

Online-Workshop SEO & KI

5. März 2026

In diesem kompakten Online-Workshop erhalten Sie in einem kurzen, praxisnahen Impuls einen Überblick über die aktuellen Entwicklungen, die die SEO-Welt bewegen. Unser SEO-Experte Jens Pietsch von der Agentur 24pm zeigt Ihnen, worauf es jetzt wirklich ankommt und wie Sie die neuesten Erkenntnisse direkt für Ihre Online-Strategie nutzen können.

Arbeitskreis Kunststoff

6. AK Kunststoffspritzguss & Werkzeugbau

12. März 2026

Wir laden zum bereits 6. Mal zum etablierten Arbeitskreis Kunststoffspritzguss und Werkzeugbau ein und diskutieren intensiv über aktuelle Trends, Herausforderungen und Chancen. Gastgeber des Arbeitskreises wird die Eissmann Automotive Pirna GmbH sein, die Kunststoff-Innenraumkomponenten entwickelt und produziert.

Unternehmen laden ein

XENON Automatisierungs- technik

17. März 2026

Die XENON Automatisierungstechnik GmbH mit Sitz in Dresden ist ein international ausgerichteter Spezialist für Automatisierungs- und Fertigungssysteme, der insbesondere für die Automobilindustrie und deren Zulieferer maßgeschneiderte Lösungen entwickelt und realisiert. Im Automotive-Bereich konzipiert und baut XENON vollautomatisierte Montage- und Prüfanlagen, die für eine Vielzahl kritischer Fahrzeugkomponenten eingesetzt werden.

Arbeitskreis Marketing

5. Arbeitskreis Marketing Automotive

30. März 2026

AI Unlocked: Praktische Antworten für Ihre Challenges in Marketing und Vertrieb! Der Fokus dieses Treffens wird auf KI und den konkreten Herausforderungen, die unsere Community aktuell bewegen, liegen. Gemeinsam identifizieren wir die dringendsten Pain Points aus Vertrieb und Marketing, um daraus zukünftige Maßnahmen und Formate abzuleiten. Im anschließenden Praxis-Workshop dreht sich alles um KI: Wir gehen gemeinsam mit einem Experten aus der KI-Welt spezifische Herausforderungen an und wollen so nicht nur mögliche Hürden auflösen, sondern Ihren Alltag leichter und effizienter gestalten.

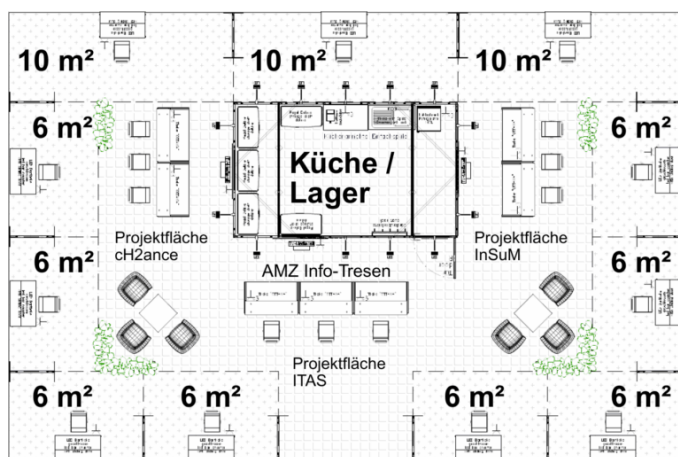
IZB 2026

27. – 29. Oktober 2026
Allerpark Wolfsburg

Mitgliedervorteile



150 m² Gemeinschaftsstand
11 Ausstellerflächen



- ✓ **Sichtbar:** Prominente und sichtbare Standplatzierung in Halle 2 mit 150m² Standfläche
- ✓ **Easy:** Die Organisation rund um Standbau und Anmeldung übernimmt das AMZ
- ✓ **Wirkungsvoll:** Catering, Lounge, Standevents, Messerundgang, Aussteller-Abend, uvm

Diese Unternehmen sind schon dabei:



Noch 5
Flächen
verfügbar!



**“SUPER ORGA VOM AMZ.
ALLE WÜNSCHE &
ANREGUNGEN WURDEN
ERFÜLLT**

**“ES GAB WENIG ARBEIT
FÜR DEN EINZELNEN
AUSTELLER.
KOMMUNIKATION TOP**



AUTOMOTIVE FORUM ZWICKAU Rückblick 2025



Mitgliedervorteile!

AUTOMOTIVE FORUM ZWICKAU

10. + 11. November 2026



Sponsor werden
Aussteller werden
Ticket sichern

organisiert durch





Sprechen Sie uns an!



Dirk Vogel
Netzwerkmanager
Tel.: 0351 8322 365
Mail: vogel@amz-sachsen.de



Andreas Wächtler
Netzwerkmanager
Tel.: 0172 8380067
Mail: waechtler@amz-sachsen.de



Andreas Bergner
Projektleiter InSum
Tel.: 0173 1621250
Mail: bergner@amz-sachsen.de



Alexander Helbych
Projektleiter ch2ance
Tel.: 0172 8380024
Mail: helbych@amz-sachsen.de



Astrid Jäschke
Projektingenieurin ITAS
Tel.: 0172 7576096
Mail: ajaeschke@rkw-sachsen.de



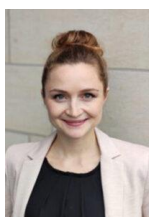
Thomas Keltsch
Experte Autonomes Fahren
Tel.: 0172 8380029
Mail: keltsch@amz-sachsen.de



Udo Schleif
Projektkoordinator ITAS
Tel.: 01514 2255101
Mail: uschleif@rkw-sachsen.de



Susanne Schneider
Marketing I Öffentlichkeitsarbeit
Tel.: 0172 8380069
Mail: schneider@amz-sachsen.de



Sophie Fritzsche
Veranstaltungen I Mitglieder
Tel.: 0351 8322 374
Mail: fritzsche@amz-sachsen.de

www.amz-sachsen.de

