



## Netzwerk Automobilzulieferer Sachsen

FAUN Viatec  
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 HENNgeined Linamar  
Pierburg Pump Technology Motherson Sequencing and Assembly Services  
Indikar Individual Karosseriebau Auto-Entwicklungsring Sachsen Metrionic RedAnts CarSystems Aktrion Automotive  
Motherson Sequencing and Assembly Services PESTEL PUR-Kunststofftechnik Formel D Leadec Automation & Engineering  
Schaeffler Digital Solutions NOVAJET Wachstumsfond Mittelstand Sachsen ESAB Welding & Cutting SWJ Germany  
IHK Chemnitz D&S Strahlechnik 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 Montagen Wirthwein Crimmitschau Funk Kyocera AVX Components jobs4you  
Bertrandt Technologie CEFEG Feder- 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 Lingwerk 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 Bertrandt Technologie  
SIGMA Enterprise Solutions KEW Kunststofferzeugnisse  
DEFSolution Laservorm HENNgeined 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 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.

**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.

## Stimmen der Teilnehmer

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



**Annett P  **  
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 20j  hrige Erfahrung als Psychologin mit eigener Praxis und als rechtspychologische Gutachterin

# Jetzt anmelden und entspannt in die nächste Verhandlung starten!

## Qualitätsprozesse & Kommunikationsstrategien

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



SCAN ME

**Mitgliedervorteile**

# Seminare 2026

**Strategien - Wissen - Lösungen****Basisseminar****Strategie und Taktik  
bei Preisverhand-  
lungen****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 Konzern einkäufern. [...] Ich empfehle jedem, der sich mehr oder minder regelmäßig den Einkäuferkreisen „aussetzt“ an diesem Workshop teilzunehmen, da es ein absoluter Zugewinn für das persönliche Handlungspotential 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

# 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 Energieverbrächen 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.

**KOSTENFREI für AMZ  
Premiummitglieder**

# Events

## Januar – März 2026

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.

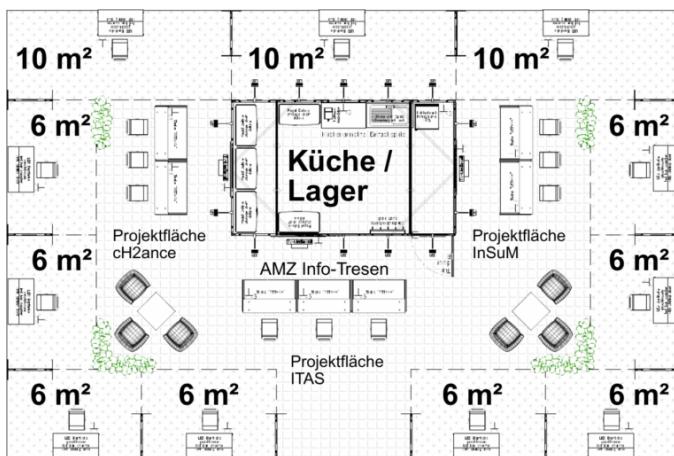
# IZB 2026

27. – 29. Oktober 2026  
Allerpark Wolfsburg

Mitgliedervorteile



150 m<sup>2</sup> Gemeinschaftsstand  
11 Ausstellerflächen



- ✓ **Sichtbar:** Prominente und sichtbare Standplatzierung in Halle 2 mit 150m<sup>2</sup> 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**



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](http://www.amz-sachsen.de)

