



## “Geschäfte mit den neuen OEMs“ - Erfahrungsaustausch und Studie 2024

Anonyme Studie unter Zulieferern

Wie gehen Liefergeschäfte mit den neuen OEMs aus USA und China? Gelten da andere Spielregeln?  
Und welche besonderen Anforderungen haben diese neuen Kunden?

Dazu kommen hier Fragen für einen anonymen Erfahrungsaustausch, um Ihnen und anderen Zulieferern den Weg zu potenziellen Neukunden mit neuen Erkenntnissen zu ebnen.

Bitte geben Sie 5 Minuten Ihrer Zeit für 10 Fragen zu Kontaktaufbau, Anfragen/Angeboten oder Lieferbeziehungen mit diesen neuen OEMs. Dafür werden wir Ihnen umgekehrt eine komprimierte Auswertung der Erfahrungen von anderen Zulieferern zur Verfügung stellen.

Bitte füllen Sie den **für einen oder gerne auch zwei OEMs aus** – ohne Ihren Namen darauf zu nennen – und schicken Sie ihn an uns zurück. Wir werden die Angaben von allen anonym auswerten und die Quellen löschen. Eine Zusammenfassung der wichtigsten Ergebnisse erhalten Sie, wenn Sie uns Ihre Post- oder E-Mail-Adresse zusenden.

Für Ihren Teamgeist und Ihr Mitwirken ein herzliches Dankeschön  
und freundliche Grüße

Hans-Andreas Fein  
Strategieberater für Autozulieferer  
und Maschinenbauer

### **Vertraulichkeitserklärung**

Seien Sie sicher: Die Angaben sind nur für die Studie Geschäfte mit neuen OEMs. Die Quellen werden neutralisiert und die Fragebögen nach der Auswertung vernichtet.  
Dazu verpflichtet sich die Hans-Andreas Fein Unternehmensberatung.

**Hans-Andreas Fein Unternehmensberatung,**  
Leuschnerstr. 58, D-70176 Stuttgart  
[fein@andreasfeinmarketing.de](mailto:fein@andreasfeinmarketing.de)

**Das Ziel: Neue Erkenntnisse  
für Ihre Arbeit mit den OEMs!**

Online [www.andreasfeinmarketing.de](http://www.andreasfeinmarketing.de)