

## PRESSEMEDLUNG

Juni 2020

**Not macht erfinderisch –  
wie Automobilzulieferer neue Chancen nutzen.**



### **SuP hilft Kunden während der COVID\_19 Krise neue Absatzchancen zu identifizieren**

**Die aktuelle Situation legt weitestgehend  
die Wirtschaft lahm. Bei vielen Automobil-  
zulieferern steht die Produktion immer noch  
– zumindest teilweise – still.**

**Wichtig ist es jetzt, neue Absatzmärkte und Potenziale für die  
vorhandenen Kapazitäten, zu finden.**

Was hat ein Scheibenwischermotor mit der Corona Krise zu tun? Sehr viel, denn die verwendeten Technologien helfen im Kampf gegen das Virus. Für unseren Auftraggeber war es wichtig zu verstehen, wer potentielle Zielkunden sein könnten und welche Anforderungen diese an einen Lieferanten stellen.

#### **Beispiel:**

Der Markt von Beatmungsgeräten reicht von Notfallrespiratoren, über Intensivrespiratoren hin zu Open Source Lösungen. Notfallrespiratoren und Intensivrespiratoren sind aus dem klinischen Alltag nicht wegzudecken. Allerdings macht die komplizierte Fertigung in dieser Notsituation den Unternehmen zunehmend zu schaffen. Um die kurzfristigen Bedarfe zu decken, arbeiten Universitäten und Forschungsinstitutionen an Open Source Lösungen. Diese sind einfach in der Herstellung und benötigen oftmals nur wenige Komponenten.

SUP führte hierzu globale Gespräche mit Herstellern von Respiratoren und Open Source Lösungen durch. Einzelne Komponenten der Scheibenwischermotoren können für die Herstellung von Beatmungsgeräten verwendet werden. Die Krise

zeigt deutlich, dass Technologien von Unternehmen aus unterschiedlichen Industrien und jenseits bislang gedachter Wertschöpfungsketten gefragt sind.

Besonders in Indien ist das Interesse an Zulieferern aus Europa aktuell sehr groß. Schlegel und Partner hat dem Auftraggeber nicht nur Chancen aufgedeckt, sondern auch die Grundlage für eine Kooperations-/Lizenzpartnerschaft geschaffen.

Auch vorhandene 3D Drucker können zur Herstellung von Teilen für Beatmungsgeräte eingesetzt werden. Ob bei der Produktion von Mundschutzmasken, Desinfektionsmittel oder Beatmungsgeräte - die Unterstützung kennt keine Grenzen, wenn Medizinunternehmen den Bedarf im Markt nicht mehr alleine decken können.

Möchten auch Sie zukunftsorientierte Ansatzpunkte *outside the box* finden? Schlegel und Partner zeigt Chancen, von denen Sie bisher nicht wussten, dass es sie gibt.

**Weitere Informationen:**

Jennifer Seitz, Tel +49 6201 9915 63,  
Jennifer.Seitz@SchlegelundPartner.de

© Schlegel und Partner 2020