



Professionelles Produktmanagement technischer Produkte

Einführung durch:
Peter Kairies

Erfolgsfaktoren
Erfahrungsberichte
Best Practice



14. Mai 2009 9.00 bis 18.15 Uhr

- Peter Kairies
MSC Management Seminar Center GmbH
„Begrüßung. PM Jahresreport 2009“
- Dimitrios Charisiadis
ABB Automation Products GmbH
„Beispiel: Veränderungsprojekt PM. Der Weg vom technischen Support zum Unternehmer im Unternehmen“
- Eva Bak
Nokia Siemens Networks
„e2e. Von der Edelmülltonne zum Entrepreneur“
- Dr. Hans Joachim Reusch
Lufthansa Systems Berlin GmbH
„Der Urknall - Wie professionelles Produktmanagement entsteht“
- Dirk Quardt
Günther Spelsberg GmbH & Co. KG
„Chancen und Risiken beim Aufbau des PMs in einem mittelständischen Unternehmen“
- Uwe Gräff
Festo AG
„Auf Wachstum programmiert: Neue Wege im internationalen Produktmanagement“
- Thomas Hinrichs
Berner International GmbH
„Vertriebsunterstützende Tools, die den Umsatz steigern“
- Michael Diegelmann
Jumo GmbH & Co. KG
„Corporate Marketing: Strategische und operative Maßnahmen der internationalen Markteinführung“

Mehr Professionalität für Ihr Produktmanagement

„Ein gut funktionierendes Produktmanagement ist die treibende Kraft, um aus Markt- und Kundenanforderungen ertragsstarke Produkte zu generieren. Erfahrungen bei mehr als 100 untersuchten Unternehmen zeigen: Unternehmen mit einem professionellen Produktmanagement wachsen schneller und erwirtschaften höhere Erträge als ihre Wettbewerber.“ Peter Kairies

- Dr. Heinrich Steger
Polytec GmbH
„Professionalisierung der Markteinführungsprozesse am Beispiel optischer Messsysteme“

15. Mai 2009 9.00 bis 16.00 Uhr

- Martin Lamprecht
Schöck Bauteile GmbH
„Gezieltes Steigern von Marktanteilen“
- Harald Sellner
Dipl.Ing. W. Bender GmbH & Co. KG
„Beschleunigen von Produktentwicklungen durch Simultaneous Engineering“
- Hillmar Seyboldt
Geberit Vertriebs GmbH
„Erfolgreiche Markteinführung mit Erlebnischarakter - Die Geberit Spülkastentour 2008“
- Thomas Grasshoff,
Semikron International GmbH
„Strategien zur professionellen Vertriebsunterstützung“
- Zoltan Teleki
Hottinger Baldwin Messtechnik GmbH
„Internationales Produktmarketing und Business Development Management“
- Christian Oldendorf
Sartorius AG
„Gestaltung von piraterierobusten Produkten und Prozessen“

Aus der Praxis für die Praxis.

- Erfolgsfaktoren und Best Practice im globalen PM
- Produkt Lifecycle Management: Der PM als Businessstreiber
- Top aktuelle Tipps zur Markteinführung und Vertriebsunterstützung
- Internationale Marktpotenziale erfolgreicher ausschöpfen
- Praxisbeispiele: Marktanteile ausbauen, Umsatz steigern, „Wie machen es andere“
- Erfahrungsaustausch und Motivation für eine nachhaltige Umsetzung

ZIELGRUPPE

Unternehmen, die technische oder beratungsintensive Produkte herstellen und/oder vertreiben, Unternehmen der Investitionsgüterindustrie, Software- und Dienstleistungsunternehmen.

TEILNEHMER

Leiter und Mitarbeiter aus den Abteilungen

- Produktmanagement
- Marketing
- Vertrieb, technischer Vertrieb, F&E
- Branchenmanagement
- Leiter Business Unit und Geschäftsführer

TOPAKTUELLE THEMEN + ERFOLGSFAKTOREN

Unternehmen mit einem professionellen Produktmanagement wachsen schneller und erwirtschaften höhere Erträge als ihre Wettbewerber. Sie sind in ihrer Produktentwicklung markt- und kundenorientierter, setzen sich intensiver mit Kundenproblemen auseinander und kennen die Bedürfnisse und Prozesse ihrer Kunden besser als andere Anbieter. Unternehmen mit einem professionellen Produktmanagement sind innovativer als ihre Wettbewerber: Bei technischen Lösungen, Dienstleistungen und im Marktauftritt. Sie beherrschen die Phasen des Innovationsprozesses und schaffen es, strategisch wichtige Basisentwicklungen und kundenspezifische Anpassungen miteinander zu kombinieren. Sie bringen in kürzerer Zeit mehr erfolgreiche Produkte auf den Markt als ihre Konkurrenten. Die Tagung bietet „Best Practice-Erfahrungsberichte“, um das eigene Produktmanagement zu verbessern.

ORT / BEGINN / ENDE

Holiday Inn

Pleikartsförsterstr. 101

69124 Heidelberg

Tel.: 06221-788-0 (Fax -499)

1. Tag. Beginn: 9.00 Uhr, Ende: ca. 18.15 Uhr

2. Tag. Beginn: 9.00 Uhr, Ende: 16.00 Uhr

ANMELDUNG / INFORMATION

✉ Schriftlich	MSC Management Seminar Center GmbH Kurfalzstr. 114 D - 74889 Sinsheim
☎ Telefonisch	07261 4727
☎ Telefax	07261 5876

RÜCKTRITTSBEDINGUNGEN

Bei Stornierungen (ausschließlich schriftlich) bis 4 Wochen vor Tagungsbeginn erfolgt eine Gutschrift in voller Höhe der Teilnehmergebühr. Bei Absagen zwischen der 4. und 2. Woche vor Tagungsbeginn wird die halbe Gebühr in Rechnung gestellt. Bei späteren Stornierungen wird die gesamte Gebühr fällig. Selbstverständlich ist eine Vertretung für den angemeldeten Teilnehmer möglich.

LEISTUNGEN / GEBÜHR

Die Teilnehmergebühr für beide Veranstaltungstage beträgt **1.475,- Euro** zuzügl. gesetzl. MwSt. Wir gewähren **5 % Nachlass** ab der zweiten Anmeldung von Teilnehmern aus einem Unternehmen.

In der Gebühr sind enthalten:

- 2-tägige Veranstaltung
- Tagungsunterlagen
- 2 Mittagmenüs und Tagungsgetränke
- Get-Together, 14. Mai 2009, 18.15 Uhr

14. Mai 2009

9.00 bis 9.15 Uhr

Peter Kairies, MSC Management Seminar Center GmbH
Begrüßung. PM Jahresreport 2009

9.15 bis 10.15

Dimitrios Charisiadis, ABB Automation Products GmbH
Beispiel: Veränderungsprojekt PM

- Der Weg vom technischen Support zum Unternehmer im Unternehmen
- Handlungsdruck und Kick-off des Veränderungsprojekts
- Veränderungen der PM-Organisation und des Umfeldes
- Selbstverständnis und Rolle

10.15 bis 10.30 Uhr

Kaffeepause

10.30 bis 11.30 Uhr

Eva Bak, Nokia Siemens Networks
e2e. Von der Edelmülltonne zum Entrepreneur

- Organisation des PM
- Transformationsprogramm für das PM von NSN
- Aktueller Stand und Lessons learned

11.30 bis 12.30 Uhr

Dr. Hans Joachim Reusch, Lufthansa Systems Berlin GmbH
Der Urknall - Wie professionelles PM entsteht

- Beispiele aus der Lufthansa-Systems-Praxis
- Aufbau eines PMs aus dem „Nichts“
- Das Produktmanagement „intern richtig verkaufen“

12.30 bis 14.00 Uhr

Mittagspause

14.00 Uhr bis 14.45 Uhr

Dirk Quardt, Günther Spelsberg GmbH & Co. KG
Chancen und Risiken bei Aufbau des PMs in einem mittelständischen Unternehmen

- Kompetenzunterstützung für den Vertrieb
- Branchenorientierung / Nischenorientierung vorantreiben
- Bewertungsmatrix, Wettbewerbsanalyse, Strategiekreise

14.45 bis 15.45 Uhr

Uwe Gräff, Festo AG
Auf Wachstum programmiert. Neue Wege im internationalen Produktmanagement

- Lokale PMMs, regionale und globale PMs
- Produktdefinition mit internationalem Networking und Lead-Kunden
- Basis-Prozesse als Backbone von der Spezifikation bis zur Vermarktung. Product Lifecycle Management

15.45 bis 16.00 Uhr

Kaffeepause

16.00 bis 16.45 Uhr

Thomas Hinrichs, Berner International GmbH
Vertriebsunterstützende Tools, die den Umsatz steigern

- USPs vom Prospekt bis zur Powerpoint-Präsentation
- Messeauftritt und Schulungen perfektionieren

16.45 bis 17.30 Uhr

Michael Diegelmann, Jumo GmbH & Co. KG
Corporate Marketing: Strategische und operative Maßnahmen der internationalen Markteinführung

- Eingliederung im PLC, Schnittstellenproblematik
- Kommunikations- und Checklistenmanagement

17.30 bis 18.15 Uhr

Dr. Heinrich Steger, Polytec GmbH
Professionalisierung der Markteinführungsprozesse am Beispiel optischer Messsysteme

- Keine Frage offen lassen: Der Produktlaunch
- Harte und weiche Faktoren

18.15 Uhr Get-Together

15. Mai 2009

9.00 bis 9.45 Uhr

Martin Lamprecht, Schöck Bauteile GmbH
Gezieltes Steigern von Marktanteilen

- Marktbedürfnisse durch Kundenworkshops definieren
- Ableiten von Produkt-, Markt-, Vertriebskonzepten
- Umsetzung am Beispiel Schweizer Markt
- Erfahrungen nach einem Jahr

9.45 bis 10.30 Uhr

Harald Sellner, Dipl.Ing. W. Bender GmbH & Co. KG
Beschleunigen von Produktentwicklungen durch Simultaneous Engineering

- Effizienter Produktentwicklungsprozess durch Simultaneous Engineering
- Projektpate und landesspezifische Serienprodukte
- Rolle und Befugnisse des Produktmanagers im SE-Team

10.30 bis 10.45 Uhr

Kaffeepause

10.45 bis 11.30 Uhr

Hillmar Seyboldt, Geberit Vertriebs GmbH
Erfolgreiche Markteinführung mit „Erlebnischarakter“

- Die Geberit Spülkastentour 2008
- „Roadshow“ mit 1000 Veranstaltungen
- Ziele, Zahlen, Daten, Fakten

11.30 bis 12.30 Uhr

Thomas Grasshoff, Semikron International GmbH
Strategien zur professionellen Vertriebsunterstützung

- Informationsfluss und Produktdefinitionsprozess
- Einbeziehen des Markt-Feedbacks
- Tools
- Mit den richtigen Produkten den Gewinn maximieren

12.30 bis 14.00 Uhr

Mittagspause

14.00 Uhr bis 15.00 Uhr

Zoltan Teleki, Hottinger Baldwin Messtechnik GmbH
Internationales Produktmarketing und Business Development Management

- Aufgabenverteilung zwischen PM und BDM
- Internationale Preisfindung und weltweites Marketing
- Positive und negative Erfahrungen mit dem Organisationsmodell

15.00 bis 16.00 Uhr

Christian Oldendorf, Sartorius AG
Gestaltung von piraterierobusten Produkten und Prozessen

- Der Piraterie-Problemkreis, Erfahrungen in der Mechatronik
- Ganzheitliche Gestaltung von Produkt und Dienstleistung
- Schutzmechanismen und De-Standardisierung

ZIMMERRESERVIERUNG / ANREISE

Für Sie steht im **Seminarhotel „Holiday Inn“** ein Zimmerkontingent **zum direkten Abruf** bereit (Tel.: 06221-788-0):

Stichwort „MSC Produktmanagertagung“: Drei Kategorien von 115 bis 140 Euro pro Einzelzimmer inkl. Frühstück.

Alternativ empfehlen wir das IBIS am Hauptbahnhof (Tel.: 06221-913-0). Einzelzimmer ca. 80,- Euro inkl. Frühstück

GET-TOGETHER

Nutzen Sie die MSC Jahrestagung für Produktmanager zum **Erfahrungsaustausch unter Kollegen**. MSC lädt Sie im Anschluss an den ersten Veranstaltungstag zu einem informellen Umtrunk ein. Vertiefen Sie die Gespräche und Kontakte, die Sie im Laufe des Tages knüpfen konnten.

REFERENTEN

Eva **Bak**, Dipl.Sociologin, nach Stationen als Marketingleiterin bei Siemens Enterprises und Leiterin Kundenbefragungen Internet/Intranet ist sie heute **Leiterin People Development** des „Best in Class Product Management Change Program“ bei **Nokia Siemens Networks**.

Dimitrios **Charisiadis**. Nach dem Studium der Elektrotechnik an der RWTH zunächst in verschiedenen ABB-Unternehmen im Vertrieb, PM und Export. Heute **Direktor Produktmanagement** Instrumentierung für drei **ABB**-Standorte.

Michael **Diegelmann**, Dipl.Wirtschafts-Ingenieur, Koordinator der Corporate-Marketing-Aktivitäten der Unternehmensgruppe **JUMO**. In diesem Rahmen betreut er strategische und operative **internationale Markteinführungsaktivitäten**.

Uwe **Gräff**, **Leiter Business Unit** Netware Interface Control (NIC) bei **Festo**, Esslingen. Nach dem Studium der Nachrichtentechnik bereits bei Festo im internationalen und strategischen Produktmanagement für NIC-Produkte tätig.

Thomas **Grasshoff** ist **Leiter Produktmanagement bei Semikron International GmbH** in Nürnberg, Dipl.-Ing. Elektrotechnik, TU Dresden. Zunächst als Entwicklungsingenieur für digitale Hardware, anschließend im Produktmanagement für Mobilfunk-Basisstationen und Kleingleichrichter.

Thomas **Hinrichs**, Studium Bioingenieurwesen / Medizintechnik, **Leiter zentrales Produktmanagement und Marketing bei Berner International** in Elmshorn. Zuvor drei Jahre Abteilungsleiter Produktmanagement.

Peter **Kairies** gilt als einer der renommiertesten **Trainer im Produktmanagement**. Diplom.-Ing., Studium der Verfahrenstechnik und Wirtschaftswissenschaften. 14 Jahre Industriepaxis in leitenden Positionen in Marketing, Produktmanagement und Vertrieb. **18 Jahre Trainer, Coach und Unternehmensberater. Geschäftsführer von MSC**.

Martin **Lamprecht**, Bauingenieur, begann sein Berufsleben in einem Ingenieurbüro. Nach verschiedenen Stationen im **Produkt- und Projektmanagement** leitet er heute das **Competence Center bei Schöck Bauteile**.

Christian **Oldendorf**, **Leitung Technologie & Innovation bei Sartorius** Mechatronics. Studium der Elektrotechnik. Anschließend u.a. als technischer Leiter Mechatronik tätig.

Dirk **Quardt**, Dipl.Ingenieur. Arbeitete zunächst als Entwickler in der Elektroindustrie und später als Gruppenleiter bei Phoenix Contact. Als Entwicklungsleiter gründete er bei **Spelsberg** in Schalksmühle das **PM, das er heute leitet**.

Dr. Hans Joachim **Reusch**, Promotion in theoretischer Physik. Verschiedene Positionen im Vertrieb internationaler Firmen. Mehrere Jahre **Gruppenleiter PM** bei **Lufthansa Systems Berlin**. Wechselte im August 2008 ins Projektgeschäft.

Harald **Sellner**, **Leiter Produktmanagement bei Bender**, dem Spezialisten für sichere Stromversorgung. Er war nach einem Elektrotechnikstudium zunächst in den Bereichen Entwicklung, Vertrieb und Marketing tätig.

Hillmar **Seyboldt**, nach dem Ingenieurstudium der Versorgungstechnik zunächst in Produkt- und Projektmanagement bei Maico tätig. Er **leitet** heute das **PM für Sanitärsysteme bei Geberit**, Pfullendorf.

Dr. Heinrich **Steger**, Dipl.Physiker, **Leiter strategisches Produktmanagement** für optische Messsysteme bei **Polytec** in Waldbronn. Nach dem Studium zunächst einige Jahre als Projekt- und Produktmanager in der IT-Industrie.

Zoltan Teleki, **Director Marketing bei HBM**, Dipl.Ing.(TU) Mess- und Regeltechnik. Zunächst im Vertrieb für HBM tätig, dann Produktmanager und seit mehreren Jahren Leiter des Internationalen Produktmanagements und Marketing Dienste.



ANMELDUNG

JAHRESTAGUNG: PROFESSIONELLES PRODUKTMANAGEMENT
TECHNISCHER PRODUKTE AM 14./15. MAI 2009

- Hiermit melde ich mich zur Tagung an
Teilnahmegebühr: 1.475,- Euro + Mwst.
(5 % Nachlass ab der 2. Anmeldung von Teilnehmern aus einem Unternehmen)
Ich kann leider nicht teilnehmen und bestelle die Tagungsdokumentation auf CD zum Preis von 298,- Euro + Mwst.

Name(n):
Firma:
Abteilung/Funktion:
Straße:
PLZ, Ort:
Tel.-Nr.: Fax-Nr. Mail:

Die Teilnahmegebühr (beinhaltet Tagungsunterlagen, Konferenzgetränke, 2 Mittagmenüs und Get-Together) überweisen wir nach Erhalt der Rechnung.

Datum Unterschrift

Bei Stornierungen (ausschließl. schriftlich) bis 4 Wochen vor Tagungsbeginn erfolgt eine Gutschrift in voller Höhe der Teilnahmegebühr. Bei Absagen zwischen der 4. und 2. Woche vor Tagungsbeginn wird die halbe Gebühr in Rechnung gestellt. Bei späteren Stornierungen wird die gesamte Gebühr fällig. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich.

VERANSTALTUNGSORT

Holiday Inn, Pleikartsförsterstr. 101, 69124 Heidelberg
Tel.: 06221-788-0 (Fax -499)

Für Sie steht im Tagungshotel ein Zimmerkontingent bereit. Bitte nehmen Sie Ihre Zimmerreservierung selbst direkt im Hotel vor. Stichwort „MSC Produktmanagertagung“. Drei Kategorien von 115 bis 140 Euro pro EZ inkl. Frühstück.

Alternativ empfehlen wir das IBIS am Hauptbahnhof (Tel.: 06221-913-0) Einzelzimmer ca. 80 Euro inkl. Frühstück



Änderungen des Veranstaltungsprogramms vorbehalten

MSC Management Seminar Center GmbH
Frau Cornelia Saam
Kurpfalzstr. 114
D-74889 Sinsheim

Tel.: +49-7261-4727
Fax: +49-7261-5876
Mail: Kairies-Beratung@t-online.de

