

Erfolgsfaktoren
Erfahrungsberichte
Best Practice

Professionelles Produktmanagement technischer Produkte

Einführung + Moderation
Peter Kairies



16. Mai 2019 9.00 bis 18.15 Uhr

Peter Kairies
MSC Management Seminar Center GmbH
Begrüßung

Thomas Pühringer
SKIDATA AG
Veränderungsprozesse auf dem Weg zum agilen
Produktmanagement

Heinz Dolzer
Mebedo GmbH
Der Kampf des Produktmanagers gegen Windmühlen.
Ein Erfahrungsbericht

Moritz Butz
Recaro Aircraft Seating GmbH & Co. KG
Die Besonderheiten des Produktmanagements
im B2B2C-Umfeld

Christoph Kähler
LAP GmbH Laser Applikationen
Als Produktmanager die wahrgenommene Qualität
zur Argumentation nutzen

Tobias Wedemeier
Caterpillar Energy Solutions GmbH
Produktgeschäft und Design-to-order (DTO) effizient
verbinden - ein holistischer Ansatz

Dirk Wunder
Schneider Electric GmbH
Produkte brauchen eine begeisterte Brandstory

Thiemo Friedrich
Viessmann Elektronik GmbH
Neuausrichtung des Portfolios mithilfe einer
generischen Produktplattform

Peter Heuvelman
Liebherr Components Biberach GmbH
Herausforderung für das PM: Vom firmeninternen
Komponentenlieferanten zum Global Player am Markt

17. Mai 2019 9.00 bis 15.15 Uhr

Lutz Stallgies
BOMAG GmbH
Praktische Umsetzung der QFD-Prozesse in der
Entwicklung von Baumaschinen

Robert Brauneis
Wacker Neuson Produktion GmbH & Co. KG
Der Produktmanager „strategische Allianzen“ - mehr als
nur OEM

Konrad Sörgel
E-T-A Elektrotechnische Apparate GmbH
Chancen durch den Relaunch eines „Flagschiffes“

Saskia Schneider
Alfred Kärcher SE & Co. KG
Welche Persönlichkeitstypen führen zu einem
erfolgreichen Produktmanagement?

Dr. Thorsten Krebs
encoway GmbH
Produktkonfiguration im Einsatz: Potenzieller Mehrwert
und notwendige Voraussetzungen

Florian Schappert
Zeppelin Systems GmbH
Die PLANT.BOOK-App - eine digitale Produktplattform
zur Kommunikation produktrelevanter Daten

Topaktuelle Themen
Neue Trends
Praxisbeispiele
Erfahrungsaustausch
Motivation für eine nachhaltige
Umsetzung

Topaktuelle
Tipps

**PM-Experten aus der industriellen Praxis
berichten über Erfahrungen und Trends.**

Für Mitarbeiter und Leiter aus:

- ▶ Produktmanagement
 - ▶ Marketing und Vertrieb
 - ▶ Innovationsmanagement und F&E
 - ▶ Branchenmanagement
 - ▶ Business Development Management
- Für Leiter Business Unit und Geschäftsführer

Verbessern Sie Ihr Produktmanagement

„Ein gut funktionierendes Produktmanagement ist die
treibende Kraft, um aus Markt- und Kundenanforderun-
gen ertragsstarke Produkte zu generieren. Erfahren-
gen beweisen: Unternehmen mit einem professionellen
Produktmanagement wachsen schneller und erwirt-
schaften höhere Erträge als ihre Wettbewerber.“
Peter Kairies

ZIELGRUPPE

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

TEILNEHMER

Mitarbeiter und Leiter aus

- ▶ Produktmanagement
- ▶ Marketing und Vertrieb
- ▶ Innovationsmanagement und F&E
- ▶ Branchenmanagement
- ▶ Business Development Management

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 internationalen Kundenanforderungen auseinander und 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. Außerdem bringen sie in kürzerer Zeit mehr erfolgreiche Produkte auf den Markt als ihre Konkurrenten.

Die Tagung bietet „Best Practice-Erfahrungsberichte“, um das eigene Produktmanagement nachhaltig zu verbessern.

LEISTUNGEN / GEBÜHREN

Die Teilnehmergebühr für beide Veranstaltungstage beträgt **1.395,- Euro** zzgl. gesetzl. MwSt. (Standardpreis).

Wir gewähren **10% Nachlass** ab der zweiten Anmeldung von Teilnehmern aus einem Unternehmen. Bei Anmeldungen bis zum **28. Februar 2019** erhalten Sie einen **Frühbucherrabatt** in Höhe von 100,- Euro.

In der Gebühr sind enthalten:

- 2-tägige Veranstaltung
- Tagungsunterlagen (Ordner und Download)
- 2 Mittagmenüs und Konferenzgetränke
- Get-Together, 16. Mai 2019 ab 18.15 Uhr

VERANSTALTUNGSORT

Leonardo Hotel (ehemals Holiday Inn)
Pleikartsförsterstr. 101, 69124 Heidelberg

ANMELDUNG / INFORMATION

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

Tel.: +49 (0) 7261-4727

Fax: +49 (0) 7261-5876

kairies-beratung@t-online.de

www.peterkairies.de

RÜCKTRITTSBEDINGUNGEN

Bei Stornierungen (ausschließlich schriftlich) bis 4 Wochen vor Tagungsbeginn erfolgt eine Gutschrift in voller Höhe der Teilnehmergebühren. 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.

16. Mai 2019

9.00 bis 9.15 Uhr

Begrüßung

Peter Kairies, MSC Management Seminar Center GmbH

9.15 bis 10.15 Uhr

Veränderungsprozesse auf dem Weg zum agilen Produktmanagement

- ▶ Motivation und Chancen für das Produktmanagement
- ▶ Gestaltung der passenden Scaled Agile Prozesse. SCRUM
- ▶ Beharrungskräfte und Stolpersteine bei der Prozesseinführung

Thomas Pühringer, SKIDATA AG

10.15 bis 11.00 Uhr

Der Kampf des PMs gegen Windmühlen. Ein Erfahrungsbericht

- ▶ Die Windmühlen im Unternehmen erkennen
- ▶ Wirksame Mittel für den Kampf
- ▶ Es gibt weitere Abenteuer: Gib nicht auf!

Heinz Dolzer, Mebedo GmbH

11.00 bis 11.15 Uhr Kaffeepause

11.15 bis 12.00 Uhr

Die Besonderheiten des Produktmanagements im B2B2C-Umfeld

- ▶ Einfluss der Passagiere auf den Kunden „Airline“
- ▶ Interessenskonflikt zwischen Komfort- und Kostenfokus
- ▶ Produktstrategische Herausforderungen und Lösungen

Moritz Butz, Recaro Aircraft Seating GmbH & Co. KG

12.00 bis 13.00 Uhr

Als Produktmanager die wahrgenommene Qualität zur Argumentation nutzen

- ▶ Der Unterschied zwischen realer und wahrgenommener Qualität
- ▶ Wahrgenommene Qualität verstehen und gezielt beeinflussen
- ▶ Einflüsse auf das Produktdesign und überzeugende Argumentation

Christoph Kähler, LAP GmbH Laser Applikationen

13.00 bis 14.15 Uhr Mittagspause

14.15 bis 15.00 Uhr

Produktgeschäft und Design-to-order (DTO) effizient verbinden - ein holistischer Ansatz

- ▶ Herausforderungen und Unterschiede - Produktgeschäft vs. DTO
- ▶ DTO-Prozesse optimieren. An Vorteile des Produktgeschäfts anpassen
- ▶ Mehrwert des ganzheitlichen Ansatzes

Tobias Wedemeier, Caterpillar Energy Solutions GmbH

15.00 bis 16.00 Uhr

Produkte brauchen eine begeisternde Brandstory

- ▶ Die Marke macht das Produkt erst erlebbar
- ▶ Markenkraft ist ein wesentlicher Hebel im Produktmanagement
- ▶ Marken lassen sich mit harten Fakten / KPIs führen

Dirk Wunder, Schneider Electric GmbH

16.00 bis 16.15 Uhr Kaffeepause

16.15 bis 17.15 Uhr

Neuausrichtung des Portfolios mithilfe einer generischen Produktplattform

- ▶ Bestandsaufnahme und Motivation zur Veränderung
- ▶ Aufbau der Plattform, Neustrukturierung der Aufgaben und Prozesse
- ▶ Adaption agiler Methoden. Lessons learned

Thiemo Friedrich, Viessmann Elektronik GmbH

17.15 bis 18.15 Uhr

Herausforderungen für das Produktmanagement: Vom firmeninternen Komponentenlieferanten zum Global Player am Markt

- ▶ Ausgangssituation und strategischer Rahmen
- ▶ Umsetzung: Die elementare Bedeutung des PMs und des Portfolios
- ▶ Tool-Implementierung als Beitrag zur Ergebnissteigerung

Peter Heuvelman, Liebherr Components Biberach GmbH

18.15 Uhr Get-Together

Praxis-
Beispiele

17. Mai 2019

9.00 bis 9.15 Uhr

Begrüßung, Zusammenfassung, Organisatorisches

Peter Kairies, MSC Management Seminar Center GmbH

9.15 bis 10.15 Uhr

Praktische Umsetzung der QFD-Prozesse in der Entwicklung von Baumaschinen

- ▶ Besondere Kundenanforderungen im kulturellen Marktumfeld
- ▶ Technische Machbarkeit und unausgesprochene Erwartungen
- ▶ Konzeptabgleich während der Entwicklungsphase

Lutz Stallgies, BOMAG GmbH

10.15 bis 11.00 Uhr

Der Produktmanager „strategische Allianzen“: Mehr als nur OEM

- ▶ Warum ein PM für strategische Allianzen? Aufgaben, Eingliederung
- ▶ Abgrenzung zum klassischen PM. OEM-Geber und OEM-Nehmer
- ▶ Praxisbeispiele verschiedener Allianzen. Zukunftsperspektiven

Robert Brauneis, Wacker Neuson Produktion GmbH & Co. KG

11.00 bis 11.15 Uhr Kaffeepause

11.15 bis 12.00 Uhr

Chancen durch den Relaunch eines „Flaggschiffes“

- ▶ Unterschied zur kompletten Neueinführung eines Produkts
- ▶ Besonderheiten für Produktmarketing und Produkttechnik
- ▶ Chancen und Risiken für Marktbearbeitung und Kundenverhältnis

Konrad Sörgel, E-T-A Elektrotechnische Apparate GmbH

12.00 bis 12.45 Uhr

Welche Persönlichkeitstypen führen zu einem erfolgreichen Produktmanagement?

- ▶ Persönlichkeitsdefinition am Beispiel einer Struktogramm-Analyse
- ▶ Anforderungen verschiedener Stakeholder extern und intern
- ▶ Kritische Diskussion von Typen und Kriterien für das PM

Saskia Schneider, Alfred Kärcher SE & Co, KG

12.45 bis 13.45 Uhr Mittagspause

13.45 bis 14.30 Uhr

Produktkonfiguration im Einsatz: Potenzieller Mehrwert und notwendige Voraussetzungen

- ▶ Maßgeschneiderte Produkte aus einem Modulbaukasten generieren
- ▶ Anforderungen an eine zeitgemäße Konfigurationslösung
- ▶ Schnelle Lösungen für individuelle Kundenwünsche

Dr. Thorsten Krebs, encoway GmbH

14.30 bis 15.15 Uhr

Die PLANT.BOOK-App - eine digitale Produktplattform zur Kommunikation produktrelevanter Daten

- ▶ Das gesamte Produktportfolio von Zeppelin Systems in einer App
- ▶ Alle Produktdaten - aktuell und einheitlich - online oder offline
- ▶ Für Kunden, Händler, Mitarbeiter. Leads automatisch erstellen

Florian Schappert, Zeppelin Systems GmbH

Wir wünschen Ihnen eine gute Heimfahrt !

GET-TOGETHER

Nutzen Sie die Jahrestagung für Produktmanager auch zum **Erfahrungsaustausch unter Kollegen**. MSC lädt Sie am 1. Veranstaltungstag ab 18.15 Uhr zu einem informellen Umtrunk ein. Vertiefen Sie die Gespräche und Kontakte, die Sie im Laufe des Tages knüpfen konnten.

REFERENTEN

Robert Brauneis leitet das Produktmanagement für strategische Allianzen bei Wacker Neuson in Reichertshofen. Er ist Dipl.-Ing. Maschinenbau (FH) und Wirtschaftsing. (FH) und verfügt über langjährige Erfahrung als Produktmanager für Baumaschinen.

Moritz Butz, Head of Productmanagement bei Recaro Aircraft Seating, verantwortete zunächst eine Vertriebsregion in Asien im gleichen Unternehmen. Er studierte Business Administration und Sales & Marketing.

Heinz Dolzer, Teamleiter Produktmanagement bei der Firma MEBEDO, verfügt über 20 Jahre Erfahrung im Produktmanagement in verschiedenen Unternehmen.

Thiemo Friedrich leitet das Produktmanagement bei Viessmann Elektronik GmbH, einem internen Zulieferer der Viessmann-Gruppe. Zuvor trug er bei Schüco Verantwortung für Produkte der eMobilität und Gebäudeautomation.

Peter Heuvelman, Leiter der Business Unit Elektrische Antriebs- und Steuerungstechnik ist Mitglied der Geschäftsleitung bei Liebherr Components. Erfahrungen in der Steuerungstechnik sammelte er zuvor auch als Leiter Business Development bei Cummins Generator Technologies.

Christoph Kähler ist Produktmanager „Business Unit Products“ bei LAP GmbH Laser Applikationen. Er arbeitete nach dem Maschinenbaustudium in Hamburg als Applikationsingenieur und Produktmanager im Bereich industrielle Schaltschrankklimatisierung.

Peter Kairies gilt als einer der renommiertesten Trainer im Produktmanagement. Studium der Verfahrenstechnik und Wirtschaftswissenschaften. 14 Jahre Industriepraxis. Mehr als 20 Jahre Trainer, Coach und Unternehmensberater. Geschäftsführer von MSC. Autor zahlreicher Bücher.

Dr. Thorsten Krebs (Dr. Inf.) verfügt über mehr als 20 Jahre Erfahrung im Umfeld Variantenmanagement und Produktkonfiguration. Er arbeitet seit über 10 Jahren bei encoway und ist verantwortlich für den Bereich Consulting.

Thomas Pühringer ist Senior Manager Software PM bei SKIDATA in Grödig bei Salzburg, einem führenden Unternehmen für Zutrittssysteme. Nach Technikausbildung und MBA-Studium Marketing/Vertrieb in Salzburg war er in verschiedenen Positionen in PM und KAM tätig.

Konrad Sörgel leitet die Produktparte Equipment bei der Firma E-T-A, dem Weltmarktführer im Bereich Geräteschutzschalter. Der Diplomkaufmann leitete zuvor 6 Jahre das Produktmanagement für Absturzsicherungen bei der Firma Honeywell.

Florian Schappert leitet das Produktmanagement bei Zeppelin Systems in Friedrichshafen. Nach dem Studium der Verfahrenstechnik sammelte er mehrere Jahre Erfahrung in den Bereichen Technologie, Engineering und Vertrieb, u.a. für Zeppelin Systems in Shanghai.

Saskia Schneider leitet bei Kärcher das globale Produktmanagement für Detergents & Consumables. Sie studierte Wirtschaftsingenieurwesen in Albstadt-Sigmaringen, Karlsruhe und Finnland.

Lutz Stallgies leitet seit 2001 das Produktmanagement bei Bomag in Boppard. Nach dem Studium der Ingenieurwissenschaften an der Uni Rostock arbeitete er einige Jahre als Produktmanager für diverse Baumaschinenhersteller.

Tobias Wedemeier managt weltweit die Produktlinie CG132B bei Caterpillar. Zuvor sammelte er Erfahrung im Bereich numerischer BHKW-Simulation und Produktkosten- und Produktperformance-Systematik in F&E bei Caterpillar. Er studierte allg. Maschinenbau an der TU Darmstadt.

Dirk Wunder ist Director Marketing Communication DACH bei Schneider Electric in Ratingen. Zuvor leitete er das Produktmanagement und MarCom bei Sick AG. Nach dem Studium der Elektrotechnik seit über 20 Jahren im B2B in leitenden Positionen in Sales und Marketing tätig.

12. MSC-Jahrestagung

**PROFESSIONELLES PRODUKTMANAGEMENT
TECHNISCHER PRODUKTE** am 16. und 17. Mai 2019

**Sie sparen
100,- Euro**
bei Anmeldung
bis zum
28.02.2019

- Hiermit melde ich mich zur Jahrestagung für Produktmanager zum Preis* von 1.395,- Euro zzgl. MwSt an. Ich erhalte die Tagungsdokumentation als Ordner und als Download.

- Ich kann leider nicht teilnehmen und bestelle die Tagungsdokumentation als Download zum Preis von 298,- Euro zzgl. MwSt.

*10% Nachlass ab der 2. Anmeldung aus einem Unternehmen

Name/Teilnehmer 1

Name/Teilnehmer 2

Abteilung/Funktion

Abteilung/Funktion

Tel.-Nr.

Tel.-Nr.

E-Mail

E-Mail

Firma

Straße

PLZ, Ort

Die o.g. Teilnehmergebühren überweisen wir nach Erhalt der Rechnung.

Datum

Unterschrift

VERANSTALTUNGSORT

Leonardo Hotel (ehem. Holiday Inn)
Pleikartsförsterstr. 101
69124 Heidelberg
Tel: +49 (0) 6221-788-0
Fax: +49 (0) 6221-788-499
www.leonardo-hotels.de

ZIMMERRESERVIERUNG

Für Sie steht im Tagungshotel ein Zimmerkontingent zum direkten Abruf bereit. Bitte nehmen Sie Ihre **Zimmerreservierung selbst direkt im Hotel** vor.

Stichwort „MSC-Jahrestagung für Produktmanager“
3 Kategorien von 117 bis 142 Euro pro EZ inkl. Frühstück.
Tel: +49 (0) 6221-788-0

*Alternativ empfehlen wir das Hotel ibis am Hauptbahnhof. Preis pro EZ inkl. Frühstück ca. 80 Euro.
Tel: +49 (0) 6221-913-0 | www.ibis.com/1447*