



**Einfach und schnell online anmelden oder per Fax an: +49 (0) 7261 - 58 76**

WEITERE ANMELDEMÖGLICHKEITEN SIEHE INNENSEITE

**PRODUKTMANAGEMENT-EXCELLENCE FÜR TECHNISCHE PRODUKTE am 13. Dezember 2022**

Teilnehmergebühr: **870,- Euro** zzgl. MwSt.  
(5 % Nachlass ab der 2. Anmeldung aus einem Unternehmen)

Ich melde mich zur Veranstaltung „Produktmanagement-Excellence“ an und erhalte die Tagungsdokumentation als Ordner und als Download.

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. Teilnahmegebühr überweisen wir nach Erhalt der Rechnung.

Datum                      Unterschrift

**NEUER VERANSTALTUNGSORT**

**Marriott-Hotel**  
Vangerowstr. 16  
69115 Heidelberg  
Tel: +49 (0) 6221-908-650  
Fax: +49 (0) 6221-908-660  
reservation.heidelberg@marriott.com  
www.heidelberg.marriott.com

**ZIMMERRESERVIERUNG**

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

**Stichwort "MSC-Tagung"**, Übernachtung 155 € inkl. Frühstück. (bis 12.11.2022) Tel: +49 (0) 6221-788-0

*Wir schlagen folgende günstigere Hotels in der Nähe vor:*  
B&B-Hotel, Rudolf-Diesel-Str. 7, 06221-13720  
Star Inn Hotel, Speyerer Str. 9., 06221-3600-0  
ibis am Hauptbahnhof, Willy-Brandt-Platz, 06221-913-0

Ihre Ansprechpartnerin: Frau Cornelia Saam  
MSC Management Seminar Center GmbH | Kurpfalzstraße 114 | D-74889 Sinsheim  
Tel: +49 (0) 7261 4727 | Fax: +49 (0) 7261 5876 | kairies-beratung@t-online.de

[www.peterkairies.de](http://www.peterkairies.de)

Best-Practice-Vorträge der MSC-Jahrestagung für Produktmanager in kompakter Form



**PRODUKTMANAGEMENT-EXCELLENCE FÜR TECHNISCHE PRODUKTE**

EINFÜHRUNG + MODERATION  
**PETER KAIRIES**

Sie sparen **50,- Euro** bei Anmeldung bis zum **31.10.2022**

Professionelles Produktmanagement „Von der Idee zum Markterfolg“ an **1 Tag**

**13. Dezember 2022** 9.00 bis 18.00 Uhr

*Peter Kairies*  
MSC Management Seminar Center GmbH  
**Begrüßung**

*Christoph Trott*  
JUMO GmbH & Co. KG  
**Restrukturierung des Produktmanagements bei JUMO**

*Dr. Martin Leinker*  
CLAAS KGaA mbH  
**Ziele und Aufgaben des strategischen Produktmanagements bei Claas**

*Robert Brauneis*  
Wacker Neuson Produktion GmbH & Co. KG  
**Voice of Customer - Wie bekommt man Kundenanforderungen ins Lastenheft?**

*Ingo Lewerendt*  
MSC Management Seminar Center GmbH  
**Weltmarktführer durch Loslassen - Erfolgsberichte**

*Daniel Schneider*  
Harmonic Drive SE  
**Die Produkt-Road-Map - Wunschliste oder Zukunftsplan?**

*Dr. Alexander Ebert*  
Trumpf Werkzeugmaschinen GmbH & Co. KG  
**Ausbruch aus der Nische: Produktlaunch eines neuen Maschinenkonzepts**

*Stefan Merk*  
Hoffmann Group  
**Dos und Dont's für den Erfolg mit digitalen Produkten und Services**

*Andreas Wedel*  
Harting Electric GmbH & Co. KG  
**Digitale Produktvermarktung im Komponentengeschäft**

**NEXT GENERATION PRODUKTMANAGEMENT Fit für die Zukunft der 20er**

Das Produktmanagement der kommenden Jahre wird anders sein. Next Generation Produktmanagement wird **agiler, vernetzter, kundenzentrierter, strategischer und noch digitaler** werden. Produktmanagement ist die Organisationsform, die im Zeitalter der Digitalisierung und Automatisierung weiter an Bedeutung gewinnen wird. Erkennen Sie rechtzeitig **eigene Verbesserungspotenziale**.

**Best Practice Beispiele und konkrete Tipps** helfen Ihnen dabei. Nutzen Sie die Chance, sich für Neues inspirieren zu lassen. Machen Sie sich fit für die Zukunft.

**Vertiefen Sie Ihr PM-Wissen an einem Tag**

Die MSC-Praxistagung „Produktmanagement-Excellence“ vermittelt in **kürzester Zeit** in Form von **Best Practice-Beispielen** Know-how zu aktuellen Themen des Produktmanagements.

Topaktuelle Trends



Änderungen vorbehalten

## 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 gesamte Teilnahmegebühr für diese Veranstaltung beträgt **870,- Euro** zzgl. gesetzl. MwSt.. Bei Anmeldungen bis zum **31. Oktober 2022** erhalten Sie einen **Frühbucherrabatt** in Höhe von 50,- Euro. Wir gewähren **5 % Nachlass** ab der zweiten Anmeldung von Teilnehmern aus einem Unternehmen.

### In der Gebühr sind enthalten:

- Teilnahme an der Veranstaltung
- Tagungsunterlagen im Ordner und als Download
- Mittagsmenü und Tagungsgetränke

## VERANSTALTUNGSORT

**Marriott-Hotel Heidelberg**  
Vangerowstraße 16, 69115 Heidelberg  
Tel.: +49 (0) 6221-908-0

## 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.

Praxis-  
Beispiele

## 13. DEZEMBER 2022 – VORMITTAG

**9.00 bis 9.15 Uhr**  
**BEGRÜSSUNG**

Peter Kairies, MSC Management Seminar Center GmbH

**9.15 bis 10.15 Uhr**

### RESTRUKTURIERUNG DES PRODUKTMANAGEMENTS BEI JUMO

- ▶ Ist-Analysen zu Beginn des Veränderungsprojekts
- ▶ Aufgaben- und Schnittstellendefinition
- ▶ Phasen und Prozesse abstimmen. Erfahrungsberichte  
Christoph Trott, JUMO GmbH & Co. KG

**10.15 bis 11.15 Uhr**

### ZIELE UND AUFGABEN DES STRATEGISCHEN PRODUKTMANAGEMENTS BEI CLAAS

- ▶ Betrachtung von Megatrends und daraus resultierende Maßnahmen
- ▶ Identifizierung und Systematik für neue Produktideen
- ▶ Herausforderung für die Zusammenarbeit PM / Technologiemanagement  
Dr. Martin Leinker, CLAAS KGaA mbH

**11.15 bis 11.30 Uhr Kaffeepause**

**11.30 bis 12.30 Uhr**

### VOICE OF CUSTOMER - WIE BEKOMMT MAN KUNDEN-ANFORDERUNGEN INS LASTENHEFT?

- ▶ Der Unterschied zwischen „Council“ und „Panel“
- ▶ Ablauf und Organisation von Voice-of-Customer-Meetings
- ▶ Fluch oder Segen? Ein Erfahrungsbericht  
Robert Brauneis, Wacker Neuson Produktion GmbH & Co. KG

**12.30 bis 13.30 Uhr**

### WELTMARKTFÜHRER DURCH LOSLASSEN - ERFOLGSBERICHTE

- ▶ Im roten Ozean kämpfen alle mit harten Bandagen um Marktanteile
- ▶ Titanic: Die 4 Verhaltensgruppen, und welches die beste ist
- ▶ Die erfolgreichen Loslass-Momente von Unternehmen  
Ingo Lewerendt, MSC Management Seminar Center GmbH

**13.30 bis 14.30 Uhr Mittagspause**

## 13. DEZEMBER 2022 – NACHMITTAG

**14.30 bis 15.15 Uhr**

### DIE PRODUKT-ROAD-MAP - WUNSCHLISTE ODER ZUKUNFTSPLAN?

- ▶ Vom Ideenspeicher zur Roadmap: Der PM als Prozessmanager
- ▶ Klare Strukturen schaffen Verbindlichkeiten
- ▶ Tools für die fundierte Entscheidungsfindung  
Daniel Schneider, Harmonic Drive SE

**15.15 bis 16.15 Uhr**

### AUSBRUCH AUS DER NISCHE: PRODUKTLAUNCH EINES NEUEN MASCHINENKONZEPTS

- ▶ Paradigmenwechsel: Neues Maschinenkonzept als Chance und Risiko zugleich
- ▶ Ein ganzheitliches Marketingkonzept als Erfolgsfaktor
- ▶ Crossing the chasm: Sicherung eines nachhaltigen Produkterfolges  
Dr. Alexander Ebert, Trumpf Werkzeugmaschinen GmbH & Co. KG

**16.15 bis 16.30 Uhr Kaffeepause**

**16.30 bis 17.15 Uhr**

### DOS UND DONT'S FÜR DEN ERFOLG MIT DIGITALEN PRODUKTEN UND SERVICES

- ▶ Win-Win: Kunde und Hersteller zu Gewinnern machen
- ▶ Neue Anforderungen an das Produktmanagement
- ▶ Erfahrungen: Fallstricke und Chancen  
Stefan Merk, Hoffmann Group

**17.15 bis 18.00 Uhr**

### DIGITALE PRODUKTVERMARKTUNG IM KOMONENTENGESCHÄFT

- ▶ Die Aspekte der digitalen Produktvermarktung
- ▶ Welche Rolle spielt der Produktmanager bei der Digitalisierung?
- ▶ Potenziale und Risiken in der Produktvermarktung. Erfahrungen  
Andreas Wedel, HARTING Electric GmbH & Co. KG

Wir wünschen Ihnen eine gute Heimfahrt!

### Best Practice-Know-how.

Von den Besten für die Besten.

Vertiefen Sie Ihr PM-Wissen an einem Tag.

Die Praxis-Tagung **Produktmanagement-Excellence** vermittelt in **kürzester Zeit** in Form von **Best Practice-Beispielen** Know-how zu aktuellen Themen des Produktmanagements.

- ▶ Speziell zugeschnitten auf Unternehmen, die technische Produkte bzw. Dienstleistungen entwickeln und vertreiben
- ▶ Topaktuelle Themen aus der MSC-Jahrestagung für Produktmanager

### PM-Experten aus der industriellen Praxis berichten über Erfahrungen und aktuelle Trends

- ▶ Praxisbeispiele „Wie machen es andere?“
- ▶ Erfolgsfaktoren und Erfahrungsaustausch: „So funktioniert es in der Praxis wirklich“
- ▶ Sie gewinnen wertvolle Anregungen, um das eigene Produktmanagement zu verbessern
- ▶ Topaktuelle Tipps motivieren Sie für eine nachhaltige Umsetzung

Praxis-  
Beispiele

Die MSC-Praxistagung „**Produktmanagement-Excellence**“ in Heidelberg bietet in **kompakter Form** Erfahrungsberichte von PM-Experten aus der industriellen Praxis. Sie erhalten wertvolle Anregungen, um das eigene Produktmanagement **nachhaltig zu verbessern**.

## REFERENTEN

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

**Dr. Alexander Ebert**, Dr.-Ing., leitet das Produktmanagement Schneidmaschinen bei TRUMPF. Als ausgebildeter Materialwissenschaftler war er zuvor in den Geschäftsbereichen Werkzeugmaschinen und Lasertechnik für TRUMPF in verschiedenen Positionen im In- und Ausland tätig.

**Dr. Martin Leinker**, Dr. agr., ist Manager Produktstrategie und Leiter des Hochschulteams bei dem internationalen Landmaschinenkonzern Claas. Zuvor arbeitete er im Pricing und der Händlerentwicklung des Konzerns.

**Ingo Lewerendt**, Studium der Nachrichtentechnik, verfügt über rund 20 Jahre Branchenerfahrung im Segment „industrielle Kameras“ als PM, Produktstrategie und Neugeschäftentwickler. Heute: Trainer und Coach bei MSC.

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

**Stefan Merk**, M.Sc., war bei Hoffmann Programmleiter für unternehmensweite Digitalisierung und ist heute für die Entwicklung von Produkt-Service-Lösungen verantwortlich. Zuvor hat er über mehrere Jahre Unternehmen zu Digitalisierungsstrategien beraten und diese erfolgreich umgesetzt.

**Daniel Schneider**, Master of Science, studierte internationales Wirtschaftsingenieurwesen mit Schwerpunkt PM. Er verantwortet das strategische Produktmanagement bei Harmonic Drive SE, einem weltweiten Technologieführer und Lösungsanbieter hochpräziser Antriebstechnik.

**Christoph Trott** ist Leiter des strategischen Produktmanagement bei JUMO in Fulda. Er verfügt über mehr als 20 Jahre Erfahrung in unterschiedlichen Positionen in den Bereichen Projektmanagement, Vertrieb, Produktlinienleitung und PM für Sensoren und Automation.

**Andreas Wedel** ist Director Digital Transformation bei HARTING. In dieser Position steuert er u.a. den Transformationsprozess und verantwortet die digitale Vermarktung des HARTING Leistungsportfolios. Er studierte Produktentwicklung (Dipl.-Ing. FH) und Betriebswirtschaft (MBA)