



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

13. MSC-Jahrestagung

PROFESSIONELLES PRODUKTMANAGEMENT TECHNISCHER PRODUKTE am 10. und 11. Dezember 2020

- 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

ANMELDUNG / INFORMATION

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
Online-Anmeldung: www.peterkairies.de

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 16.11.2020) Tel: +49 (0) 6221-908-650

Weitere, günstigere Hotels in der Nähe:
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

Video der Tagung 2019:
www.peterkairies.de/tagungen

Sie erhalten
10 % Nachlass
ab der 2. Anmeldung
aus einem
Unternehmen

Erfolgsfaktoren
Erfahrungsberichte
Best Practice
Motivation
Neue Trends



PROFESSIONELLES PRODUKTMANAGEMENT TECHNISCHER PRODUKTE



13. MSC-JAHRESTAGUNG FÜR PRODUKTMANAGER

EINFÜHRUNG + MODERATION
Peter Kairies

10. DEZEMBER 2020 9.00 bis 18.15 Uhr

Peter Kairies
MSC Management Seminar Center GmbH
Begrüßung

Nico Hagemann
EyeC GmbH
Erfolgreiches Implementieren des Produktmanagements in einem mittelständischen Unternehmen

Matthias Nau
JUMO GmbH & Co. KG
Restrukturierung des Produktmanagements bei JUMO

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

Dr. Sina Forster
Leybold GmbH
Technik versus Marketing in verschiedenen Phasen des Neuproduktentwicklungs-Prozesses

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

Wilhelm Born-Fuchs
Harmonic Drive AG
Die Produkt-Road-Map - Wunschliste oder Zukunftsplan?

Ingo Lewerendt
Basler AG
Weltmarktführer durch Loslassen - Ein Erfahrungsbericht

Impulsvortrag
Henry Maske
Nur wer aufgibt, hat verloren



Impulsvortrag von Henry Maske: „Nur wer aufgibt, hat verloren“.

Lassen Sie sich von einem außergewöhnlichen Leistungssportler inspirieren und motivieren.

Henry Maske: Olympiasieger, IBF-Boxweltmeister, Sportler des Jahres, Bambi-Preisträger, Goldene-Kamera-Preisträger, Bundes-

11. DEZEMBER 2020 8.30 bis 15.30 Uhr

Armin Bertsch
Eaton Industries GmbH
Auf dem Weg zu einem wirtschaftlich orientierten Produktmanagement bei Eaton

Christian Mitterhuber
Giesecke & Devrient Currency Technology GmbH
Neue Konzepte im Produktmanagement: Agiles Arbeiten in interdisziplinären Teams

Michael Mayer-Rosa
Leuze electronic GmbH & Co. KG
Ermitteln des Marktpotenzials einer Branche: Die Produkt-Applikations-Matrix bei Leuze

Minever Zevker
Trumpf Werkzeugmaschinen GmbH & Co. KG
Ausbruch aus der Nische: Produktlaunch eines neuen Maschinenkonzepts

Marc Zenses
Kardex Germany GmbH
Remote-Service-Lösungen in der Intralogistik: Chancen und Herausforderungen für den Geschäftserfolg

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

Udo Huneke
Murrelektronik GmbH
Etablierung eines Produktportfolios im IoT-Umfeld

Verbessern Sie Ihr Produktmanagement

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

TOPAKTUELLE
TRENDS

HIGHLIGHT

„Wenn man etwas wirklich will und alles dafür tut, dann kann man es auch schaffen.“

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 berücksichtigen übergeordnete Trends, z.B. Digitalisierungsthemen 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.

In der Gebühr sind enthalten

- ✔ 2-tägige Veranstaltung
- ✔ Tagungsunterlagen (Ordner und Download)
- ✔ 2 Mittagmenüs und Konferenzgetränke
- ✔ Get-Together, 10. Dezember 2020 ab 18.15 Uhr

VERANSTALTUNGSORT

Marriott-Hotel
Vangerowstr. 16, 69115 Heidelberg

ANMELDUNG / INFORMATION

MSC Management Seminar Center GmbH
Kurfalzstr. 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 vier 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.

10. DEZEMBER 2020

9.00 bis 9.15 Uhr
BEGRÜSSUNG

Peter Kairies, MSC Management Seminar Center GmbH

9.15 bis 10.00 Uhr
ERFOLGREICHES IMPLEMENTIEREN DES PRODUKTMANAGEMENTS IN EINEM MITTELSTÄNDISCHEN UNTERNEHMEN

- Vom Start-up zum KMU mit 70 Mitarbeitern
 - Das schlanke Produktmanagement passend zur Organisation
 - Der „Produkt-Protagonist“ als Garant für langfristigen Erfolg
- Nico Hagemann, EyeC GmbH

10.00 bis 11.00 Uhr
RESTRUKTURIERUNG DES PRODUKTMANAGEMENTS BEI JUMO

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

11.00 bis 11.15 Uhr *Kaffeepause*

11.15 bis 12.15 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

12.15 bis 13.00 Uhr
TECHNIK VERSUS MARKETING IN VERSCHIEDENEN PHASEN DES NEUPRODUKTENTWICKLUNGS-PROZESSES

- Chancen der Kundeneinbindung in frühen Entwicklungsphasen
 - Balance zwischen technischer Komplexität und Kundennutzen
 - Vermarktungschancen technischer Produkteigenschaften in der Praxis
- Dr. Sina Forster, Leybold GmbH

13.00 bis 14.15 Uhr *Mittagspause*

14.15 bis 15.00 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

15.00 bis 16.00 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
- Wilhelm Born-Fuchs, Harmonic Drive AG

16.00 bis 16.15 Uhr *Kaffeepause*

16.15 bis 17.15 Uhr
WELTMARKTFÜHRER DURCH LOSLASSEN - EIN ERFAHRUNGSBERICHT

- Im roten Ozean kämpfen alle mit harten Bandagen um Marktanteile
 - Titanic: Die 4 Verhaltensgruppen, und welches die beste ist
 - Die erfolgreichen Loslass-Momente bei Basler
- Ingo Lewerendt, Basler AG

17.15 bis 18.15 Uhr
NUR WER AUFGIBT, HAT VERLOREN

- Impulsvortrag
 - Lassen Sie sich inspirieren
- Henry Maske

18.15 Uhr *Get-Together*



PRAXIS-
BEISPIELE

11. DEZEMBER 2020

8.30 bis 8.45 Uhr
BEGRÜSSUNG, ZUSAMMENFASSUNG, ORGANISATORISCHES

Peter Kairies, MSC Management Seminar Center GmbH

8.45 bis 9.30 Uhr
AUF DEM WEG ZU EINEM WIRTSCHAFTLICH ORIENTIERTEN PRODUKT-MANAGEMENT BEI EATON

- Organisatorische Herausforderungen
 - Erfolgreiches Change Management bei den Mitarbeitern
 - Tools zur Lenkung und Unterstützung
- Armin Bertsch, Eaton Industries GmbH

9.30 bis 10.30 Uhr
NEUE KONZEPTE IM PRODUKTMANAGEMENT: AGILES ARBEITEN IN INTERDISZIPLINÄREN TEAMS

- Vom Wasserfall zum agilen Ansatz. Neues Kooperationsmodell
 - Kundenzentriertes Requirement Engineering als Basis
 - Umsetzen der Neuerungen in die Organisationsstruktur
- Christian Mitterhuber, Giesecke & Devrient Currency Technology GmbH

10.30 bis 10.45 Uhr *Kaffeepause*

10.45 bis 11.30 Uhr
ERMITTELN DES MARKTPOTENZIALS EINER BRANCHE: DIE PRODUKT-APPLIKATIONS-MATRIX BEI LEUZE

- Strukturierte Erfassung der wichtigsten Applikationen einer Branche
 - Zuordnen der Produkte zu Applikationen, Marktsegmentierung
 - Ermitteln der Markt- und Umsatzpotenziale
- Michael Mayer-Rosa, Leuze electronic GmbH & Co. KG

11.30 bis 12.15 Uhr
AUSBRUCH AUS DER NISCHE: PRODUKT-LAUNCH EINES NEUEN MASCHINENKONZEPTS

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

12.15 bis 13.00 Uhr
REMOTE-SERVICE-LÖSUNGEN IN DER INTRALOGISTIK: CHANCEN UND HERAUSFORDERUNGEN FÜR DEN GESCHÄFTSERFOLG

- Die „Kardex Remstar Customer Service Journey“
 - Remote Service als Differenzierungschance gegenüber dem Wettbewerb
 - Veränderung hoch 2: Den digitalen Wandel in der Organisation managen
- Marc Zenses, Kardex Germany GmbH

13.00 bis 14.00 Uhr *Mittagspause*

14.00 bis 14.45 Uhr
DIGITALE PRODUKTVERMARKTUNG IM KOMPONENTENGESCHÄFT

- 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

14.45 bis 15.30 Uhr
ETABLIERUNG EINES PRODUKTPORTFOLIOS IM IOT-UMFELD

- Herausforderung und Chancen durch die Digitalisierung
 - Besondere Anforderungen und Umgang mit neuen Marktbegleitern
 - Umsetzung bei Murrelektronik und Lessons Learned
- Udo Huneke, Murrelektronik 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

Armin Bertsch, Diplomingenieur allgemeiner Maschinenbau, leitet das Produktmanagement Antriebstechnik bei Eaton Industries. Viele Jahre Berufserfahrung im Produktmanagement und Entwicklung im Bereich Automatisierungstechnik, Vakuumpumpen und Handelsware.

Wilhelm Born-Fuchs ist Leiter Produktmanagement bei der Harmonic Drive AG. Der Dipl.-Ing. Maschinenbau (TU Darmstadt) verfügt über 25 Jahre Erfahrung als Produktmanager für Investitionsgüter im Bereich Antriebstechnik.

Robert Brauneis leitet das Produktmanagement 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. Sina Forster, Diplom und Promotion in Betriebswirtschaft, ist Business Development Manager bei Leybold in Köln. Zuvor war sie einige Jahre bei Leybold und im Atlas Copco-Konzern im Produktmanagement tätig.

Nico Hagemann, Diplomingenieur Druck- und Medientechnik, leitet das Produktmanagement bei EyeC, einem Hersteller von automatisierten Inspektionssystemen für die Druckbranche.

Udo Huneke leitet den Bereich „Sales & Customer Solutions“ bei Murrelektronik. Der E-Techniker und Betriebswirt (FH) ist seit über 25 Jahren in diversen Positionen in Vertrieb, PM und Marketing in der Automatisierung 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 und Produktstrategie. Heute: Strategic Business Development bei Basler AG, Ahrensburg.

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.

Michael Mayer-Rosa ist Director of Product Center, Schwerpunkt Sensoren bei Leuze Electronic. Nach der Ausbildung im Bereich Feinwerktechnik und BWL-Studium sammelte er umfangreiche Erfahrungen in F&E und PM.

Christian Mitterhuber, Informationselektroniker, ist PM-Direktor „High Speed Processing Systems“ bei Giesecke & Devrient Currency Technology GmbH, einem international führenden Technologiekonzern mit Produkten und Lösungen rund um das Thema „Bezahlen“.

Matthias Nau ist Leiter Produktmanagement Sensoren bei JUMO in Fulda. Zuvor leitete der Diplom-Physiker einige Jahren den internationalen Vertrieb für Temperaturfühler.

Andreas Wedel ist Head of Technical Competence Center bei Harting Electric und verantwortet u.a. das Produktmarketing und die digitale Vermarktung von Industriesteckverbindern. Er studierte Produktentwicklung (Dipl.-Ing. FH) und Betriebswirtschaft (MBA)

Marc Zenses Dipl.-Betriebswirt, ist Senior Director Technical Portfolio Management bei Kardex Remstar. Zuvor verschiedene Positionen in internationalen Unternehmen des Maschinen- und Werkzeugbaus. Gastdozent an der DHBW.

Minever Zevker, Head of Product Management TruPunch/TruMatic bei Trumpf Werkzeugmaschinen. Die Diplombetriebswirtin (BA) mit MBA im strategischem Marketing war zuvor in verschiedenen Produktmanagement- und Stabsstellen bei der Siemens AG aktiv.