



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



PROFESSIONELLES PRODUKTMANAGEMENT TECHNISCHER PRODUKTE

13. MSC-Jahrestagung

PROFESSIONELLES PRODUKTMANAGEMENT TECHNISCHER PRODUKTE am 04. und 05. Mai 2021

- 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

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

Erfolgsfaktoren
Erfahrungsberichte
Best Practice
Motivation
Neue Trends

13. MSC-JAHRESTAGUNG FÜR PRODUKTMANAGER

EINFÜHRUNG + MODERATION
Peter Kairies

04. MAI 2021 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

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

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?

Daniel Schneider
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

05. MAI 2021 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

Dr. Albrecht Graf v. Pfeil
Leuze electronic GmbH & Co. KG
Ermitteln des Marktpotenzials einer Branche: Die Produkt-Applikations-Matrix bei Leuze

Dr. Alexander Ebert
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

TOPAKTUELLE
TRENDS

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 159 € inkl. Frühstück. (bis 06.04.2021) 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



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-

verdienstkreuz 2012, Aufnahme in die Hall of Fame des deutschen Sports.

Er überträgt die Erfolgsprinzipien des Sports in die Business-Welt und macht Mut, eigenverantwortlich zu handeln.

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, 04. Mai 2021 ab 18.15 Uhr

VERANSTALTUNGSORT

Marriott-Hotel

Vangerowstr. 16, 69115 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 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.

04. MAI 2021

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
- Christoph Trott, 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
- Daniel Schneider, 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

05. MAI 2021

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
- Dr. Albrecht Graf v. Pfeil, Leuze electronic GmbH & Co. KG

11.30 bis 12.15 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

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.

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.

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. 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: Strategische Business Development bei Basler AG, Ahrensburg.

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

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“.

Dr. Albrecht Graf v. Pfeil leitet das Geschäftsfeld Safety bei der Firma Leuze. Studium und Promotion im Fach Physik/Optik. Er verfügt über eine jahrelange Erfahrung im Bereich Produktmanagement und Product Center-Leitung im Bereich der optischen Industrie-Sensorik.

Daniel Schneider, Master of Science, studierte internationales Wirtschaftsingenieurwesen mit Schwerpunkt PM. Er verantwortet das strategische Produktmanagement bei Harmonic Drive AG, 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)

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