NextGen Produktmanagement für technische Produkte

18. MSC-JAHRESTAGUNG FÜR PRODUKTMANAGER

01. / 02. Juni 2027 im Atlantic Hotel Heidelberg

Zukunft
Impulse
Chancen

Fraunhofer IEM	Welche Fähigkeiten brauchen Produktmanager morgen?	BÖLLHOFF	Portfolio Management - Ein „end-to-end"-Prozess
VOGELSANG	Neuaufbau einer PM-Organisation: Erfolgsfaktoren, Erfahrungen & Pragmatismus von der grünen Wiese	SFS	Von Access zu Adoption: KI-Use-Cases im Product Management
TURCK Your Global Automation Partner	Der Weg vom Sensor zur Cloud	Langmatz ENERGY	Vom Kundenwunsch zum Entwicklungsauftrag - Anforderungen richtig managen
CLAAS	Heterogene Portfolien durch gemeinsame Produkt-DNA strategisch ausrichten	optimize! softing	Cyber Resilience Act: Von der regulatorischen Pflicht zur strategischen Chance
MEIKO	Das Produkt lebt - und was ist mit dem Geschäftsmodell?	SICK	China Speed statt China Shock – strategische Antworten auf neue Wettbewerbsrealitäten
KRONE	Implementierung einer praxis-gerechten Systematik zur Priori-sierung von Entwicklungsprojekten	RATHGEBER	Vom Produktmanager zum Ökosystemmanager
PHOENIX CONTACT	Think Global, Act Local: Internationales PM in der Praxis	E-T-A ENGINEERING TECHNOLOGY	Kategorie statt Vergleich – wie Produktmanager neue Märkte schaffen
VIESMANN	Von der Marktanforderung zum Kundenerlebnis: Eine neue Ära der Wärmepumpe		

HEUTE WISSEN, WAS ERFOLGREICHES PRODUKTMANAGEMENT MORGEN BRAUCHT

Wie muss PM zukünftig aufgestellt sein? Wie lässt sich KI sinnvoll in den Alltag integrieren, um mehr Zeit für strategische Aufgaben zu gewinnen? Wie managt man erfolgreich ein komplexes Produkt-portfolio? Welche Geschäftsmodelle führen zu mehr Wachstum und besseren Deckungsbeiträgen? Wie generiert man als Produktmanager aus Veränderun-gen persönliche Stärke? Alle Veränderungen sind am Anfang mühsam, in ihrem Verlauf chaotisch und am Ende großartig.

NEXT GENERATION PRODUKTMANAGEMENT MACH DICH FIT FÜR DIE ZUKUNFT

Produktmanagement ist die Organisationsform, die im Zeitalter von KI, Digitalisierung, Datenmanagement und Automatisierung weiter an Bedeutung gewinnen wird. Für alle, die nach vorne blicken und den Wandel aktiv mitgestalten, bieten sich gigantische Chancen. Erkennen Sie rechtzeitig eigene Verbesserungspoten-ziale. Best-Practice-Beispiele und konkrete Tipps von 16 PM-Profis aus der Praxis zeigen motivierende Perspektiven. Lassen Sie sich inspirieren. Klettern Sie mit. Machen Sie sich fit für die Zukunft.

Impulsvortrag: „Am Limit" | 01. Juni 2027 - ab 17.10 Uhr

Alexander Huber zeigt, dass im Bergsteigen nicht nur körperliche Kraft zählt, sondern vor allem Visionen, Strategie und mentale Stärke. Passion ist dabei die treibende Kraft. Gemeinsam mit seinem Bruder Thomas meistert er Herausforderungen durch Team-geist und Eigenverantwortung. Der Berg wird zur Metapher fürs Leben: Denn letztlich bezwingt man nicht den Berg, sondern das eigene Ich.



Highlight

Alexander Huber
Bergsteiger
Visionär
Physiker
Bayerischer Filmpreis

TRAINING UND TOOLS FÜR IHREN ERFOLG

MSC

REFERENTEN

Khoren Grigoryan leitet die Gruppe Technology & Innovation Management am Fraunhofer IEM. Er unterstützt Unternehmen bei der Transformation ihres Produktmanagements – von strategischer Produktplanung bis zum KI-Einsatz. Aktuell promoviert er zur Planung von Datenanalysen im PM.

Vanja Cobec ist Maschinenbau- und Wirtschaftsingenieur. Die Begeisterung für Schnittstellen-Kommunikation führte ihn 2018 zum Berufseinstieg als PM bei Big Dutchman. 2021 erfolgte der Wechsel zu Vogelsang, wo er den Aufbau des PMs maßgeblich mitgestaltete und dieses heute als Director leitet.

Joerg Peters, Director Automation Solutions & Services bei TURCK, bringt über 28 Jahre Erfahrung in der industriellen Automation mit, auch bei SEW-EURODRIVE und WITTENSTEIN. Sein Fokus: modulare Lösungen, KI, IIoT und datengetriebene Services. Sein Motto: „Immer vom Kunden rückwärts denken".

Christoph Rose ist Product Manager Cloud & Software bei TURCK. Er verantwortet die TURCK Automation Suite (TAS) Cloud und treibt die Entwicklung von TAS als IIoT-Ökosystem voran. Sein Fokus liegt auf skalierbaren SaaS-Lösungen, IIoT, Datenanalyse und datengetriebenen Services für die Industrie.

Arne Bohl verantwortet beim Landmaschinenhersteller CLAAS in Harsewinkel die gruppenweite Produktstrategie. Er koordiniert für alle Standorte die langfristige Planung von Produkt- und Projektportfolio, ist in Technologieprogramme eingebunden und organisiert Methoden und Prozesse für das Produktmanagement.

Tatyana Mann ist Interim Head of PBU Care/Medizintechnik und Strategic Product Manager bei MEIKO. Ihre Schwerpunkte liegen in Produktstrategie, Business Development und Value Analysis sowie der Entwicklung internationaler Markt- und Geschäftspotenziale.

Lothar Riesenbeck ist Diplom-Agraringenieur mit über 25 Jahren Berufserfahrung als Produktmanager in der Landtechnikbranche. Seit 10 Jahren leitet er das Produktmanagement bei der Maschinenfabrik Bernard Krone in Spelle.

Patrick Hartmann ist Produktmanager bei Phoenix Contact Power Supplies. Seine Erfahrung reicht von der Entwicklung bis zum strategischen Produktmanagement. Im Fokus seiner Arbeit stehen internationale Marktanforderungen und die Entwicklung wettbewerbsfähiger Produktlösungen.

Markus Dönges ist seit 1999 bei Viessmann. Seit 13 Jahren verantwortet er das Produktmanagement und die Marktaktivierung bei Viessmann Deutschland. Seine langjährige Erfahrung im Heizungs- und Energiemarkt verbindet er mit Marktverständnis, Kundenorientierung und dem Blick für erfolgreiche Produkte.

Frank Welzel hat über 25 Jahre Erfahrung im Produktmanagement. Seit 2007 leitet er Bereiche wie Strategie, Marketing, Business Development, Customizing, Market Intelligence und Market Management. Er führt das Portfoliomanagement eines Hidden Champions und ist Prokurist im Management Board Europa.

Dr. Peter Sencar verfügt über 30 Jahre Führungserfahrung bei Hilti, BASF und SFS. Er kennt den gesamten Innovationsprozess – von Produktentwicklung und Marketing über Product Management bis Vertrieb – mit PM als seinem langjährigen Schwerpunkt. Er ist Mitglied im Verband SwissAI.

Henriette Steinbrunn leitet das Produktmanagement bei Langmatz Energy und verantwortet die Entwicklung innovativer Lösungen für Energie und Elektromobilität. Ihr Hintergrund in Business Development, Marketing und Projektmanagement bildet dabei die ideale Basis für ihre heutige Rolle.

Christoph Adam ist VP Product Management bei Softing Industrial und zertifizierter Business Coach. Als Ingenieur verbindet er mit Leidenschaft Technik, Innovation und Coaching, um Menschen zu begeistern, Teams zu stärken und Unternehmen bei der digitalen und KI-gestützten Transformation zu begleiten.

Patrick Hochleitner verantwortet als Vice President Product Management & Application Engineering bei der SICK AG das globale Produktmanagement und Application Engineering für das LiDAR-Portfolio. Seit fast 20 Jahren begleitet er den Wandel internationaler Technologiemärkte.

Sabrina Marx leitet das Produktmanagement der Fa. RATHGEBER GmbH & Co. KG, einem mittelständischen Unternehmen, das europaweit führend im Bereich der Produkt- und Markenkennzeichnung ist. Die Dipl.-Betriebswirtin ist Teil des Management Boards und blickt auf über 20 Jahre Berufserfahrung im PM zurück.

Konrad Sörgel ist ein erfahrener Marketingexperte mit fast 40 Jahren Berufserfahrung in der Industrie und als Offizier. Nach Führungspositionen im internationalen Produktmanagement und Produktmarketing liegt sein Fokus heute auf dem Vertrieb und Marketing für die Distribution.

IHR GASTGEBER & HOST

Peter Kairies gilt als einer der renommiertesten Trainer im Produktmanagement. Studium der Verfahrenstechnik und Wirtschaftswissenschaften. Über 14 Jahre Industriepraxis. Mehr als 25 Jahre Trainer, Coach und Unternehmensberater. Geschäftsführer von MSC. Autor zahlreicher Bücher.

ZIELGRUPPE & TEILNEHMER

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

Die Teilnehmer setzen sich zusammen aus Geschäftsführern sowie Mitarbeitern und Leitern aus:
- Produktmanagement
- Marketing und Vertrieb
- Innovationsmanagement und F&E
- Branchenmanagement
- Business Development Management

LEISTUNGEN / GEBÜHREN

Die Teilnahmegebühr für diese Veranstaltung beträgt:

1.480,- Euro zzgl. gesetzl. MwSt.

- **100,- Euro Frühbucherrabatt** bis zum 12.02.2027
- **10 % Nachlass** ab der zweiten Anmeldung aus demselben Unternehmen.

In der Gebühr sind enthalten:
- Teilnahme an der Veranstaltung
- Tagungsunterlagen (als Download)
- 2 Mittagsmenüs und Konferenzgetränke
- Get-Together, 01. Juni 2027 ab ca. 18.15 Uhr

VERANSTALTUNGSORT

ATLANTIC Hotel Heidelberg
Europaplatz 1
69115 Heidelberg

DIENSTAG, 01. JUNI 2027

9.00 bis 9.15 Uhr
BEGRÜSSUNG
Peter Kairies, MSC Management Seminar Center GmbH

9.15 bis 10.00 Uhr
WELCHE FÄHIGKEITEN BRAUCHEN PRODUKTMANAGER MORGEN?
- Welche Fähigkeiten modernes Produktmanagement wirklich braucht
- Den Status quo mit einem Capability Assessment systematisch bewerten
- Typische Stärken, Lücken und Entwicklungsfelder aus der Praxis

Khoren Grigoryan, Fraunhofer-Institut für Entwurfstechnik Mechatronik IEM

10.00 bis 10.45 Uhr
NEUAUFBAU EINER PM-ORGANISATION: ERFOLGSFAKTOREN, ERFAHRUNGEN & PRAGMATISMUS VON DER GRÜNEN WIESE
- Erfolgsfaktoren für den Aufbau eines eigenständigen PMs
- First-Move & Launch - Pragmatische Roadmapansätze im Markteintritt
- Serving the World with Knowledge: Architekturen für Produktwissen

Vanja Cobec, Vogelsang GmbH & Co. KG

10.45 bis 11.05 Uhr **Kaffeepause**

11.05 bis 11.50 Uhr
DER WEG VOM SENSOR ZUR CLOUD
- Produktorientiertes Denken als Herausforderung
- Strategiewechsel durch Veränderung von Randparametern im Markt
- Lösung mit Use Case als Ergebnis des neuen Geschäftsmodells

Joerg Peters & Christoph Rose, Turck GmbH

11.50 bis 12.35 Uhr
HETEROGENE PORTFOLIEN DURCH GEMEINSAME PRODUKT-DNA STRATEGISCH AUSRICHTEN
- Von einem gewachsenen Portfolio zur gemeinsamen Produkt-DNA
- Etablierung einer DNA über Produktbereiche hinweg
- Wirkung der DNA im Unternehmen und beim Kunden

Dr. Arne Bohl, CLAAS KGaA mbH

12.35 bis 13.50 Uhr **Mittagspause**

13.50 bis 14.35 Uhr
DAS PRODUKT LEBT - UND WAS IST MIT DEM GESCHÄFTSMODELL?
- Geschäftsmodelle über den Produktlebenszyklus aktiv steuern
- BMC regelmäßig an veränderte Marktbedingungen anpassen
- Relevante Trigger für einen Business Model Review erkennen

Tatyana Mann, MEIKO Maschinenbau GmbH & Co. KG

14.35 bis 15.20 Uhr
IMPLEMENTIERUNG EINER PRAXISGERECHTEN SYSTEMATIK ZUR PRIORISIERUNG VON ENTWICKLUNGSPROJEKTEN
- Ideenfindung zur Vorgehensweise
- Auswahl der Kriterien
- Umsetzung und Einbindung in die Prozesswelt

Lothar Riesenbeck, Maschinenfabrik Bernard Krone GmbH & Co. KG

15.20 bis 15.40 Uhr **Kaffeepause**

15.40 bis 16.35 Uhr
THINK GLOBAL, ACT LOCAL: INTERNATIONALES PRODUKTMANAGEMENT IN DER PRAXIS
- Globale Strategie mit lokalen Marktanforderungen verbinden
- Klare Rollen zwischen Headquarter und regionaler Organisation
- Kundennähe und Geschwindigkeit durch Local for Local

Patrick Hartmann, Phoenix Contact Power Supplies GmbH

16.35 bis 17.10 Uhr
VON DER MARKTANFORDERUNG ZUM KUNDENERLEBNIS: EINE NEUE ÄRA DER WÄRMEPUMPE
- Markt- und Kundenbedürfnisse verstehen
- Vom Produkt zur erfolgreichen Markteinführung
- „New Era": Markteinführung wird zum Kundenerlebnis

Markus Dönges, Viessmann Deutschland GmbH

17.10 bis 18.10 Uhr
IMPULSVORTRAG „AM LIMIT"
Alexander Huber

ab ca. 18.15 Uhr
GET-TOGETHER

MITTWOCH, 02. JUNI 2027

8.30 bis 8.45 Uhr
BEGRÜSSUNG
Peter Kairies, MSC Management Seminar Center GmbH

8.45 bis 9.30 Uhr
PORTFOLIO MANAGEMENT - EIN „END-TO-END"-PROZESS
- Welche Rolle spielt ein Marktmodell als Grundlage für Alignment?
- Was muss aligned werden, um effizient zu agieren?
- Wie kann man es regionsübergreifend angehen?

Frank Welzel, Böllhoff Verbindungstechnik GmbH

9.30 bis 10.15 Uhr
VON ACCESS ZU ADOPTION: KI-USE-CASES IM PRODUCT MANAGEMENT
- Der richtige Start: KI-Projekte smart aufgleisen
- Die Organisation ins Boot holen - Akzeptanz als Erfolgsfaktor
- Priorisierung mit System: Die richtigen Use Cases auswählen

Dr. Peter Sencar, ehemals SFS Group

10.15 bis 10.35 Uhr **Kaffeepause**

10.35 bis 11.20 Uhr
VOM KUNDENWUNSCH ZUM ENTWICKLUNGSAUFTRAG – ANFORDERUNGEN RICHTIG MANAGEN
- Kunden- und Marktbedürfnisse erfassen
- Anforderungen klassifizieren, bewerten und priorisieren
- Lastenheft und Projektantrag als Basis der Projektfreigabe

Henriette Steinbrunn, Langmatz Energy GmbH

11.20 bis 12.05 Uhr
CYBER RESILIENCE ACT: VON DER REGULATORISCHEN PFLICHT ZUR STRATEGISCHEN CHANCE
- IEC 62443 als Fundament für die CRA-Umsetzung
- Herausforderungen & Erfahrungen auf dem Weg zur Compliance
- CRA als strategische Chance

Christoph Adam, Softing Industrial Automation GmbH

12.05 bis 13.20 Uhr **Mittagspause**

13.20 bis 14.05 Uhr
CHINA SPEED STATT CHINA SHOCK – STRATEGISCHE ANTWORTEN AUF NEUE WETTBEWERBSREALITÄTEN
- Vom Technologieführer zur neuen Wettbewerbsrealität
- Differenzieren, segmentieren oder kooperieren: die richtigen Antworten
- Welche Konsequenzen China Speed für das Produktmanagement hat

Patrick Hochleitner, SICK AG

14.05 bis 14.50 Uhr
VOM PRODUKTMANAGER ZUM ÖKOSYSTEMMANAGER
- Warum Produktdaten zum strategischen Asset werden
- Wie Digitalisierung und Regularien Wertschöpfung neu gestalten
- Warum PMs über Produkte hinaus in Ökosystemen denken müssen

Sabrina Marx, RATHGEBER GmbH & Co. KG

14.50 bis 15.35 Uhr
KATEGORIE STATT VERGLEICH – WIE PRODUKTMANAGER NEUE MÄRKTE SCHAFFEN
- Wie man mit einer neuen Kategorie unvergleichbarer Marktführer wird
- Wie Nachfrage umgelenkt wird, statt auf Blockbuster-Zufälle zu hoffen
- Wie das Reframing des Kundenproblems den Markt verändert

Konrad Sörgel, E-T-A Elektrotechnische Apparate GmbH

ca. 15.35 Uhr **Verabschiedung**

ca. 15.45 Uhr **Ende der Veranstaltung**

GET-TOGETHER
Nutzen Sie die MSC-Jahrestagung auch zum Erfahrungsaustausch unter Kollegen und Gleichgesinnten. Am 1. Veranstaltungstag lädt MSC ab ca. 18.15 Uhr alle Referenten und Teilnehmer zu einem informellen Umtrunk ein. Vertiefen Sie die Gespräche und Kontakte, die Sie im Laufe des Tages knüpfen konnten.



MSC-Jahrestagung für Produktmanager
NextGen Produktmanagement
für technische Produkte

2 Tage – 15 Best Practices

€ 1.480,- *

€ 100,-
Frühbucherrabatt
bei Anmeldung bis
12. Februar 2027

Anmeldung unter:
peterkairies.de/jt27

* Zzgl. MwSt.

10 % Nachlass ab der zweiten Anmeldung aus demselben Unternehmen.

MSC Management Seminar Center GmbH
Kurpfalzstraße 114 | D-74889 Sinsheim
Tel: +49 (0) 7261 4727 | info@msc-seminare.com

www.peterkairies.de