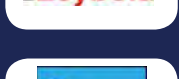


Erfolgsfaktoren  
Erfahrungsberichte  
Best Practice

# Professionelles Produktmanagement technischer Produkte

Einführung + Moderation  
**Peter Kairies**



**11. Mai 2017** 9.00 bis 18.15 Uhr

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

Thomas Brandenburger  
**Johannes Hübner Gießen**  
Gezielte Weiterentwicklung des Produktmanagements  
im mittelständischen Unternehmen

Thomas Loos  
**MEIKO Maschinenbau GmbH & Co. KG**  
Den Umbruch wagen - Wenn das Produktmanagement  
zum Entwicklungsprojekt wird

Armin Bertsch  
**Leybold GmbH**  
Professionelle Kundenbefragungen im industriellen  
Umfeld

Julian Burczyk  
**Leica Camera AG**  
Mit visionärer Basisplattform und aktivem PLC-Management  
zum Weltmarktführer im Segment

Joachim Dietle  
**ZIEHL-ABEGG SE**  
Nutzen der Bionik für das PM: Fake oder USP?

Marc Zenses  
**Kardex Germany GmbH**  
Die Produktroadmap als Instrument der strategischen  
Planung - Fallstudie aus der Logistikbranche

Matthias Schäfer  
**Knauf Gips KG**  
Professionelle Produktabkündigung ist keine  
Nebensache: Stärkung des PMs im Unternehmen

Volker Schumacher  
**Bizerba SE & Co. KG**  
Digitalisierung - Geändertes Kundenverhalten als Game  
Changer im Innovationsmanagement für B2B-Produkte

**12. Mai 2017** 9.00 bis 15.45 Uhr

Birgit Michael  
**Airbus DS Electronics and Border Security**  
Herausforderungen im Produktmanagement von Klein-  
serien im internationalen Umfeld

Holger Blaak  
**Knick Elektronische Meßgeräte GmbH & Co. KG**  
Mit neuen Produkten wachsen: Marktforschung in  
einem spezialisierten, technischen Nischenmarkt

Ali Hoorsun  
**KFT Fire Trainer GmbH**  
Unterstützung der Marketing- und Produktmanagement-  
Strategien durch datengesteuerte Prozesse

Ralf Höhn  
**Festo AG & Co. KG**  
Komplexitätsmanagement von Industrieprodukten

Udo Huneke  
**AMK Arnold Müller GmbH & Co. KG**  
Weniger ist mehr: Der Lebenszyklus muss aktiv  
gemanagt werden

Stefan Hirth  
**WITTENSTEIN alpha GmbH**  
Systematischer Know-how-Transfer durch Blended  
Learning

Andreas Wedel  
**Harting Electric GmbH & Co. KG**  
Digitalisierung im Arbeitsumfeld des  
Produktmanagers

Praxisbeispiele  
Trends  
Topaktuelle Themen  
Erfahrungsaustausch  
Motivation für eine nachhaltige  
Umsetzung

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

**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

Topaktuelle  
Tipps

## 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 **27. Februar 2017** erhalten Sie einen **Frühbucherrabatt** in Höhe von 100,- Euro.

### In der Gebühr sind enthalten:

- 2-tägige Veranstaltung
- Tagungsunterlagen
- 2 Mittagsmenüs und Konferenzgetränke
- Get-Together, 11. Mai 2017 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.

## 11. Mai 2017

9.00 bis 9.15 Uhr

### Begrüßung

Peter Kairies, MSC Management Seminar Center GmbH

9.15 bis 10.00 Uhr

### Weiterentwicklung des PMs im mittelständischen Unternehmen

- ▶ Differenzierte Analysen des PM-Lebenszyklusses
- ▶ Erweiterung von Aufgaben und Verantwortlichkeiten
- ▶ Praktische Umsetzung: Lessons Learned

Thomas Brandenburger, Johannes Hübner Gießen

10.00 bis 10.45 Uhr

### Den Umbruch wagen - Wenn das Produktmanagement zum Entwicklungsprojekt wird

- ▶ Mit Start-Up-Mentalität „verkrustete Strukturen“ im PM aufbrechen
- ▶ Neue Prozesse und Methoden: Im Blue Ocean schwimmt man besser
- ▶ Dezentralisierung und Netzwerke im internationalen Umfeld

Thomas Loos, MEIKO Maschinenbau GmbH & Co. KG

10.45 bis 11.00 Uhr Kaffeepause

11.00 bis 12.00 Uhr

### Professionelle Kundenbefragungen im industriellen Umfeld

- ▶ Frühzeitige Erfassung von Bedürfnissen sind Basis für den Erfolg
- ▶ Auswahl von Kunden, Befragungs- und Auswertungsmethoden
- ▶ Best Practice empirischer Erhebungen im B2B-Sektor

Armin Bertsch, Leybold GmbH

12.00 bis 13.00 Uhr

### Mit visionärer Basisplattform und aktivem PLC-Management zum Weltmarktführer im Segment

- ▶ Entwickeln einer Basisplattform durch visionäre Planung im PM
- ▶ Produktinnovationen ohne „permanente“ Neuentwicklung
- ▶ Vorgehensweise und Erfahrungen für die praktische Umsetzung

Julian Burczyk, Leica Camera AG

13.00 bis 14.15 Uhr Mittagspause

14.15 bis 15.00 Uhr

### Nutzen der Bionik für das Produktmanagement: Fake oder USP?

- ▶ Fokussierung auf den Kundennutzen
- ▶ Innovationsmanagement mit Bionik am Beispiel von Ventilatoren
- ▶ Vermarktung durch visuelles Marketing und Storytelling

Joachim Dietle, ZIEHL-ABEGG SE

15.00 bis 16.00 Uhr

### Die Produktroadmap als Instrument der strategischen Planung - Fallstudie aus der Logistikbranche

- ▶ Strategische Rahmenbedingungen und Herausforderung am Markt
- ▶ Innovationsmanagement. Produktideen bewerten. Roadmap-Prozess
- ▶ Methoden und Tools. Faktoren für den Produkterfolg

Marc Zenses, Kardex Germany GmbH

16.00 bis 16.15 Uhr Kaffeepause

16.15 bis 17.15 Uhr

### Professionelle Produktabkündigung ist keine Nebensache: Stärkung des Produktmanagements im Unternehmen

- ▶ Portfoliostraffung und Identifizierung von Substitutionsprodukten
- ▶ Kundennutzen-Analysen. Interne und externe Kommunikation
- ▶ Aktives Einbinden von Vertrieb u. Schlüsselkunden. Erfahrungsberichte

Matthias Schäfer, Knauf Gips KG

17.15 bis 18.15 Uhr

### Digitalisierung - Geändertes Kundenverhalten als Game Changer im Innovationsmanagement für B2B-Produkte

- ▶ Innovationsmanagement und geändertes Kundenverhalten
- ▶ Trendanalyse unter Berücksichtigung der Digitalisierung
- ▶ Umgang mit daraus resultierenden Herausforderungen

Volker Schumacher, Bizerba SE & Co. KG

18.15 Uhr Get-Together

Praxis-  
Beispiele

## 12. Mai 2017

### Praxis- Beispiele

9.00 bis 9.15 Uhr

**Begrüßung, Zusammenfassung, Organisatorisches**  
Peter Kairies, MSC Management Seminar Center GmbH

9.15 bis 10.00 Uhr

**Herausforderungen im Produktmanagement von Kleinserien im internationalen Umfeld**

- ▶ Erwartungen unterschiedl. Kundengruppen. Vom Projekt zum Produkt
- ▶ Komplexität, Profitabilität und Nachhaltigkeit von Kleinserien
- ▶ Aufgaben des PMs am Beispiel von Surveillance Radaren  
Birgit Michael, Airbus DS Electronics and Border Security

10.00 bis 10.45 Uhr

**Mit neuen Produkten wachsen: Marktforschung in einem spezialisierten, technischen Nischenmarkt**

- ▶ Wachstum generieren mit neuen Produkten in neuen Märkten
- ▶ Ermitteln von Potenzialen, Markt- und Kundenanforderungen
- ▶ Erfahrungen: Produktbeispiel aus der Bahnindustrie  
Holger Blaak, Knick Elektronische Meßgeräte GmbH & Co.KG

10.45 bis 11.00 Uhr Kaffeepause

11.00 bis 11.45 Uhr

**Unterstützung der Marketing- und Produktmanagement-Strategien durch datengesteuerte Prozesse**

- ▶ Marktorientierte Produktdefinition und Segmentierung
- ▶ Operatives vs. taktisches und strategisches Marketing
- ▶ Marketing Workbench Environment  
Ali Hoorsun, KFT Fire Trainer GmbH

11.45 bis 12.30 Uhr

**Komplexitätsmanagement von Industrieprodukten**

- ▶ Produkte im Spannungsfeld zwischen Individuallösung und Serie
- ▶ Kenntnis des Marktpotenzials als Schlüssel zum Erfolg
- ▶ Koordination der Komplexität für alle Unternehmensbereiche  
Ralf Höhn, Festo AG & Co. KG

12.30 bis 13.30 Uhr Mittagspause

13.30 bis 14.15 Uhr

**Weniger ist mehr: Der Lebenszyklus muss aktiv gemanagt werden**

- ▶ Notwendigkeit und verschiedene Methoden der Portfolioanalyse
- ▶ Der Produktabkündigungsprozess vs. Stakeholderinteressen
- ▶ Umsetzung bei AMK. Lessons Learned  
Udo Huneke, AMK Arnold Müller GmbH & Co. KG

14.15 bis 15.00 Uhr

**Systematischer Know-how-Transfer durch Blended Learning**

- ▶ Herausforderung der nachhaltigen Wissensvermittlung
- ▶ Produktoffensive versus Vertriebskompetenz. Praxisbeispiel
- ▶ Wie kann die Qualifikation bei zunehmender Internationalisierung Schritt halten?  
Stefan Hirth, WITTENSTEIN alpha GmbH

15.00 bis 15.45 Uhr

**Digitalisierung im Arbeitsumfeld des Produktmanagers**

- ▶ Effizientes Management der Informations- und Dokumentenvielfalt
- ▶ Kommunikation und Zusammenarbeit in der digitalen Arbeitswelt
- ▶ Digitalisierung: Effizienzsteigerung oder Mehrarbeit?  
Andreas Wedel, Harting Electric GmbH & Co. KG

*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**, (Dipl.-Ing.) ist Head of TMP/I&A bei Leybold GmbH in Köln und leitet ein Entwicklungsteam unter Einbeziehung PM-basierter Kernaufgaben.

**Holger Blaak**, Dipl.-Ing. Elektrotechnik, ist Produktmanager bei Knick Elektronische Meßgeräte in Berlin. Er verfügt über mehr als 20 Jahre Erfahrung als PM, Branchenmanager und Sales Manager in der Automatisierungstechnik.

**Thomas Brandenburger** leitet das Produktmanagement bei Johannes Hübner, Fabrik elektrischer Maschinen GmbH. Nach seinem Maschinenbaustudium sammelte er zunächst 25 Jahre umfangreiche PM-Erfahrungen in verschiedenen Verantwortungspositionen.

**Julian Burczyk** verantwortet als Produktmanager das Segment Golfsport und Sportoptik Zubehör der Leica Camera AG. Er war bereits während des Studiums „Business Administration“ und „General Management“ für Leica tätig.

**Joachim Dietle**, (Dipl.-Ing.), Produktmanager Axialventilatoren bei ZIEHL-ABEGG in Künzelsau, unterrichtet auch an der DHBW in Mosbach. Er war zuvor im Key Account Management bei ZEAG und im PM bei Endress + Hauser tätig.

**Stefan Hirth**, Head of Product Management bei WITTENSTEIN in Igersheim. Nach einer Ausbildung zum Werkzeugmacher erfolgte ein Studium Wirtschaftsingenieurwesen und MBA, danach über 20 Jahre Industrie- und Managementpraxis in der Antriebs- und Steuerungstechnik.

**Ralf Höhn**, Studium des Maschinenwesens, leitet das Produktmanagement Ventile bei Festo in Esslingen. Er verfügt über mehrjährige Erfahrung in der Produktentwicklung und über 16 Jahre Berufserfahrung im Produktmanagement.

**Ali Hoorsun**, Leiter Global Business Dvlpmt. und Marketing bei KFT Fire Trainer, studierte Computerwissenschaften an der Marshall University, USA. 12 Jahre Berufserfahrung in Asien und 10 Jahre im technischen Marketing bei internationalen Unternehmen in Deutschland.

**Udo Huneke**, Dipl.-Betriebswirt. Leiter Marketing und PM bei AMK Arnold Müller in Kirchheim. Davor arbeitete er über 20 Jahre im Vertrieb, im internationalen Vertriebsmanagement und -training, sowie PM für Automatisierungsprodukte.

**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.

**Thomas Loos** leitet das Produktmanagement bei MEIKO Maschinenbau in Offenburg. Der Diplomingenieur sammelte zuvor Erfahrungen im Vertrieb, Projektmanagement und PM im Anlagenbau.

**Birgit Michael**, Dipl.-Ing. Informationstechnik ist Manager „Product Management Excellence“ bei Airbus DS Electronics and Border Security GmbH. Vielfältige Berufserfahrung in F&E sowie Projekt- und Produktmanagement in verschiedenen Branchen. Autorin von Fachartikeln und Patenhalterin.

**Matthias Schäfer** ist Marktmanager für den Bereich Spachtelmassen bei Knauf Gips KG in Iphofen. Der Dipl.-Physiker war zuvor im F&E-Bereich aktiv und ist Autor zahlreicher Fachartikel.

**Volker Schumacher**, Dipl.-Kfm. ist Head of Productmanagement Global Retail und OEM Sales bei Bizerba in Balingen, einem führenden Hersteller rund um die zentrale Größe „Gewicht“.

**Andreas Wedel** leitet das Technical Competence Center bei Harting Electric. Er studierte Produktentwicklung und MBA und begann seine berufliche Laufbahn im PM.

**Marc Zenses**, Dipl.-Betriebswirt ist Senior Director Application und PM bei Kardex Remstar in Neuburg. Zuvor verschiedene Positionen in internationalen Unternehmen des Maschinen- und Werkzeugbaus. Gastdozent an der DHBW.

10. MSC-Jahrestagung

**PROFESSIONELLES PRODUKTMANAGEMENT  
TECHNISCHER PRODUKTE** am 11. und 12. Mai 2017

Ich melde mich zur Tagung an und erhalte

- die Tagungsdokumentation im Ordner und als Download\*\* zum Preis\* von 1.395,- Euro zzgl. MwSt.
- die Tagungsdokumentation als Download\*\* zum Preis\* von 1.360,- Euro zzgl. MwSt.
- 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

\*\* Der Downloadbereich wird vom 01. bis 31. Mai 2017 geöffnet sein



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*