



12. TAG DER BEGEGNUNGEN BEI MANAGEMENT PARTNER

1. MÄRZ 2011

SCHWERPUNKT:

Wer bewegt, gewinnt – Organisational Agility macht den Unterschied

Schneller, tiefgreifend, unberechenbar – Veränderungen sind immer weniger planbar.

Der Schlüssel zum Erfolg in der Zukunft: Beweglichkeit und mutiges Handeln.

Nutzen Sie die Chance zum Erfahrungsaustausch mit Unternehmern, die sich dieser Herausforderung stellen und sich nicht damit zufriedengeben, auf die Bewegung anderer zu reagieren.

Herzlich willkommen bei unserem Tag der Begegnungen 2011.



DIE WORKSHOPS

BITTE WÄHLEN SIE AUS

VON DER DEFENSIVE IN DIE OFFENSIVE – INITIALZÜNDUNG IM VERTRIEB!

Das Familienunternehmen MHZ ist Marktführer für Blend- und Sonnenschutz im Gebäude. Als Problemlöser für Handel und Endkunden hat es den Markt für Wohnkultur über Jahrzehnte geprägt. Mit der Marke Clauss Markisen gehört MHZ heute zur Weltspitze für Sonnenschutzlösungen für Fassaden.

Nachdem ein substanzieller Verfall der Marktpreise bewältigt war, entschied sich die Geschäftsführung im Jahr 2006 für offensives Wachstum. Wesentliche Meilensteine waren: die Vorwärtsstrategie für Clauss Markisen umsetzen, den Vertrieb des MHZ-Kerngeschäfts neu ausrichten sowie die komplexe Auftragslogistik zum Erfolgsfaktor gestalten. Die Ergebnisse sprechen für sich: Die Umsatzleistung des Außendienstes wurde in den letzten zweieinhalb Jahren trotz Krise um 25 Prozent gesteigert. Der Marktanteil konnte deutlich erhöht und das qualitative Marktprofil messbar verbessert werden.

Der Workshop zeigt: Was war ausschlaggebend für den Erfolg? Wie kam es trotz Personalanpassungen zur Aufbruchstimmung im Vertrieb? Wodurch fühlt sich die Vertriebsmannschaft gestärkt und motiviert? Wie wirken sich die Veränderungen im ganzen Unternehmen aus?

REFERENT: *Wilhelm Hachtel, Geschäftsführender Gesellschafter der MHZ Hachtel GmbH + Co.*

WORKSHOPRUNDE 1: um 11:00 Uhr

ERFOLG DURCH MUT ZUM EIGENEN WEG – AGIL SEIT ÜBER 100 JAHREN

Das international tätige Familienunternehmen Wilkhahn steht für außergewöhnliches, hochwertiges Design bei gehobener Büro- und Objekteinrichtung. Es gehört zu der Handvoll mittelständischer Unternehmen, die den langjährigen Ausleseprozess aus dem Kreis von ehemals rund 25 namhaften Anbietern überlebt haben. Und nicht nur überlebt: Wilkhahn ist heute ein erfolgreiches Unternehmen, das national wie international ausgezeichnet positioniert ist.

Wie aber ist dies in einer extrem konjunkturabhängigen Branche gelungen? Der Weg dahin führte über Höhen und Tiefen sowie zahlreiche Schlüssel-Entscheidungen gegen den »Mainstream«. Statt in Krisenzeiten nur auf Kostensenkung zu setzen, wurde parallel in die Zukunft investiert. Statt sich konsequent auf Volumen einzulassen, wurde Produktvielfalt groß geschrieben. Und: Viele kleine und größere Märkte wurden in allen Kontinenten aufgebaut, während es sich manch' Wettbewerber im Leit- und Volumenmarkt Deutschland bequem gemacht hat.

Welche Werte und Überzeugungen prägen das Handeln von Wilkhahn? Was sind die Knackpunkte des Erfolgs? Welche Schlussfolgerungen werden für die weitere Unternehmensentwicklung abgeleitet? Profitieren Sie im Workshop von den Erfahrungen einer langen Zeitreise!

REFERENT: *Dr. Jochen Hahne, Vorsitzender der Geschäftsführung der Wilkhahn Wilkening + Hahne GmbH & Co.*

WORKSHOPRUNDE 2: um 14:00 Uhr



Wilkhahn

NEUE BEWEGLICHKEIT – VERTRIEBSPROGRAMME WELTWEIT INNOVATIV UMSETZEN

Die Würth-Gruppe ist führender Spezialist im Handel mit Montage- und Befestigungstechnik für die professionelle Anwendung. Würth stand vor der Herausforderung, in 120 Ländergesellschaften eine neue potenzialorientierte Vertriebssteuerung für rund 30 000 Vertriebsmitarbeiter einzuführen. Dabei galt es, den Umsatz bei vorhandenen Kunden zu steigern, Neukunden zu gewinnen und frühere Kunden zurückzugewinnen. Würth suchte für die Umsetzung dieses Programms eine hochwirksame Methode. Diese musste in rund 50 verschiedenen Sprachen und Kulturkreisen dezentral eingesetzt werden können und sicherstellen, dass die Botschaft bei allen klar und eindeutig verankert wird. Erfahren Sie, wie Würth den weltweiten Vertrieb gemeinsam mit Management Partner beweglicher gemacht hat.

REFERENT: *Bernhard Nebl, Leiter Personalentwicklung Vertrieb der Adolf Würth GmbH & Co. KG, Künzelsau*

WORKSHOPRUNDE 1: um 11:00 Uhr

BESTÄNDE SENKEN BEI TOP LIEFERSERVICE – UND ES GEHT DOCH!

Forbo Movement Systems ist einer der weltweit führenden Hersteller von Transportbändern, Flach- und Zahnriemen sowie Modulbändern aus Kunststoff für die Antriebs- und Leichtfördertechnik. Seit der Gründung im Jahr 1919 entstand neben der zentralen Produktion von Rollenware ein Netz von 14 nationalen Konfektionierungsstandorten in Europa, um nahe am Kunden zu sein. Dabei stiegen die Lagerbestände kontinuierlich an. Mit Blick auf das darin gebundene Kapital entschied das Management, Bestände und Produktivität bei mindestens gleichem Lieferservice zu optimieren. In einem ersten Schritt wurden die Bestände um 20 Prozent gesenkt. Gleichzeitig ist die Agilität von Forbo spürbar gestiegen: zum einen durch Innovation in Prozessen, Werkzeugen, Planung und Steuerung; zum anderen mittels einer zielorientierten Führung. Wie das erreicht, wie die Akzeptanz von Kunden und Mitarbeitern für diesen Weg gewonnen wurde und welche Veränderungen zu bewältigen waren, das steht im Mittelpunkt der Diskussion.

REFERENT: *Matthias P. Huenerwadel, Group Executive Vice President Movement Systems der Forbo International AG*

WORKSHOPRUNDE 2: um 14:00 Uhr

DIE FÄHIGKEIT, CHANCEN BEIM SCHOPF ZU FASSEN

Wirtschaftsunternehmen stecken viel Energie in Planung, Steuerung und Führungssysteme, die heiligen Kühe des Managements. Trotzdem versagten diese Systeme vielfach in der Krise. Jetzt also noch mehr Aufwand betreiben oder eben gerade nicht? Die Zukunft lässt sich immer weniger vorhersagen. Statt eine unplanbare Zukunft zu planen: Investieren Sie Ihre Kraft, um Ihr Unternehmen beweglich, schnell und lernfähig zu machen! Machen Sie Ihre Organisation fit für Herausforderungen, die Sie heute noch gar nicht kennen können. Voraussetzung hierfür ist, dass Sie bereit sind, Ihre heiligen Kühe zwar nicht zu schlachten, aber doch zu entzaubern. Dass Sie damit gute Chancen haben, bestätigt unsere internationale Studie »Organisational Agility – The New Normal«. Im Workshop erleben Sie, wie auch Ihr Unternehmen agiler werden kann.

REFERENTEN: *Friedhold Ulonska, Andreas Gömmel, Management Partner GmbH*

WORKSHOPRUNDE 1: um 11:00 Uhr

WORKSHOPRUNDE 2: um 14:00 Uhr



TAGESPROGRAMM

09:00	Eintreffen und auf den Weg machen	12:30	Begegnungen am Büffet
09:15	Der Weg des Tages	14:00	2. Workshoprunde
09:45	Wer bewegt, gewinnt	ab 15:30	Erlebnisse austauschen
10:30	Begegnungen beim Kaffee	ca. 17:00	Abschluss: Bewegung mitnehmen
11:00	1. Workshoprunde		

12. TAG DER BEGEGNUNGEN AM 1. MÄRZ 2011

AUF EINEN BLICK

VORTRÄGE · FALLBEISPIELE · WORKSHOPS · ERFAHRUNGSAUSTAUSCH

Präsentationen und Moderation durch Management Partner und unsere Klienten

ORT:

Haus der Architekten · Danneckerstr. 54 · 70182 Stuttgart

TEILNEHMER:

Unternehmer und Entscheider aus verschiedenen Branchen

TEILNAHMEGEBÜHR:

Seien Sie unser Gast

ANMELDUNG UND FRAGEN:

Christina Düsel · Telefon: 0711 7683-220 · Telefax: -104 · E-Mail: cd@management-partner.de
Bitte reservieren Sie Ihren Parkplatz mit der Anmeldung.

