



14. TAG DER BEGEGNUNGEN BEI MANAGEMENT PARTNER

19. MÄRZ 2013

SCHWERPUNKT:

Gute Zeichen, schlechte Zeichen – wissen was wirklich zählt

Der Umgang mit Unsicherheit ist für Sie nichts Neues.

Aber hat die Unsicherheit heute eine neue Qualität?

Auf welche Zeichen muss man achten und welche Zeichen muss man setzen?

Diskutieren Sie mit anderen Unternehmern und Managern, wie Sie damit persönlich und unternehmerisch umgehen.

Herzlich willkommen zum Tag der Begegnungen 2013!



DIE WORKSHOPS

BITTE WÄHLEN SIE AUS

STRATEGISCHE ORIENTIERUNG LOHNT SICH – ERST RECHT BEI STARKEM GEGENWIND

Mahr, ein weltweit führender Hersteller von Messtechnik mit 1600 Mitarbeitern, hat im Jahr 2008 eine neue Ära der Unternehmensentwicklung eingeleitet: vom Hersteller hochwertiger technischer Produkte hin zum prozessorientierten Applikationsspezialisten.

Die unternehmerische Ambition hat zwei Aspekte: als Familienunternehmen in Generationen zu denken und gleichzeitig der Herausforderung gerecht zu werden, die geprägt ist von einem globalen Wettbewerb mit großen Generalisten und kleinen Spezialisten.

Herr Gais wird schildern, wie er das Unternehmen schrittweise neu ausgerichtet und weiterentwickelt hat – und was ihm die Krise in den Jahren 2009/2010 abforderte, um seine Ziele im Auge zu behalten. Dazu gehörten: ein modularer Produktbaukasten, eine auf Lean-Management-Prinzipien basierende Supply Chain, ein auf Anwendungen ausgerichteter Vertrieb sowie ein modernes, eigenständiges Marketing und ein unternehmensweites Programm zur Stärkung der Führungskompetenz.

Heute hat Mahr seine Marktposition gestärkt und im Vergleich zum Jahr 2008 das Ergebnis verdoppelt.

REFERENT: *Stephan Gais, Geschäftsführender Gesellschafter, Mahr GmbH*

WORKSHOPRUNDE 1: 11:00 Uhr

DIE RICHTIGE BALANCE – VON DER VISION ZUM HANDELN

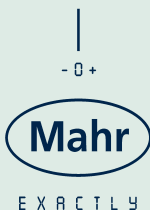
„Caring for life“ – mit dieser Philosophie steht die Fresenius Kabi AG, eine Tochter der Fresenius SE & Co. KGaA, für die Verbesserung der Lebensqualität von Patienten. Fresenius Kabi ist einer der führenden Anbieter von Infusionstherapien, klinischer Ernährung sowie intravenös zu verabreichender Arzneimittel.

Nur wenige Unternehmen in Deutschland wachsen so stark und profitabel. Für die künftige Entwicklung sind ehrgeizige Ziele gesetzt. Das neu formierte Geschäftsleitungsteam macht sich – quasi aus der Komfortzone heraus – auf den Weg, diese zu erreichen.

Im Workshop erfahren Sie, wie die neue Geschäftsleitung mit der Umsetzung der Vision zu einem starken Team zusammenwächst. Entscheidend dabei ist das ausbalancierte Zusammenwirken der drei Ebenen „Geschäftsstrategie“, „Zusammenarbeit im Leitungsteam“ und „Aufbau individueller Kompetenzen“.

REFERENT: *Frank Lucaßen, Executive Vice President, Fresenius Kabi Deutschland GmbH*

WORKSHOPRUNDE 2: 14:00 Uhr



MEHR INNOVATIONSKRAFT UND EFFIZIENZ DURCH FLEXIBLE UND ZUVERLÄSSIGE PROJEKTSTEUERUNG

Der Bereich Produktions- und Werkstofftechnik entwickelt innerhalb der Daimler AG radikal neue Fertigungsverfahren für die Automobilproduktion, die am Markt nicht verfügbar sind. Ziel ist es dabei, mit einer hohen Anzahl von Innovationen Wettbewerbsvorteile für das Unternehmen zu schaffen.

Eine der Herausforderungen im dynamischen Automobilumfeld ist dabei, schnell auf veränderte Anforderungen zu reagieren und gleichzeitig alle Ziele mit Blick auf folgende Produktionsanläufe einzuhalten. Um sich dafür optimal aufzustellen, hat der Bereich zuletzt die Steuerung der einzelnen Entwicklungsprojekte und des gesamten Projektportfolios verändert.

Die zentralen Fragen des Workshops sind: Wie werden bei komplexen Entwicklungsprojekten Ergebnisqualität und geplante Termine sichergestellt? Wie lassen sich Projektstillstände und Konflikte bei Engpasskapazitäten und Schnittstellen minimieren? Wie lässt sich das Projektportfolio flexibler steuern? Wie können Projektdurchlaufzeiten verkürzt werden?

REFERENT: *Dr. Michael Zürn, Senior Manager Werkstoff und Fertigungstechnik, Daimler AG*

WORKSHOPRUNDE 1: 11:00 Uhr

WIE AUS SCHEINBAREN WIDERSPRÜCHEN PROFITABLE LÖSUNGEN ENTSTEHEN

Die WALTER MASCHINENBAU GmbH, Tübingen, und die EWAG AG, Etziken/Schweiz, bilden den Kern des erfolgreichen Bereichs Werkzeugschleiftechnologie der Körber Schleifring AG, Bern. Neben dem ständig steigenden Anteil des Dienstleistungsgeschäfts entwickelt und vermarktet dieser Bereich weltweit sowohl Schleifmaschinen in Serienstückzahlen als auch klassische Sondermaschinen – was im Maschinenbau häufig als ein Widerspruch gesehen wird.

Was macht den Erfolg der Geschäftseinheit aus, die heute über 170 Mio. Euro Umsatz mit einer hohen Rendite generiert? Welche Herausforderungen stehen für die nächsten Jahre an und wie sind sie zu meistern?

Zentrales Anliegen ist, das Unternehmen agiler zu machen und dadurch seine Zukunftsfähigkeit weiter auszubauen. Das erfordert eine tragfähige Ambition, klare Richtung und ein agiles Management-Team. Es muss der Spagat gelingen, eine Organisation aufzubauen, die die Kompetenz der Hochlohnländer nutzt und gleichzeitig konsequent Effizienz- und Kostensenkungspotenziale realisiert. Erfahren Sie, wie diese scheinbaren Widersprüche aufgelöst wurden und wo die Stolpersteine lagen.

REFERENT: *Heinz Poklekowski, CEO, WALTER MASCHINENBAU GmbH, Tübingen und EWAG AG, Etziken*

WORKSHOPRUNDE 2: 14:00 Uhr

DAIMLER



LERNEN SIE VOLATILITÄT LIEBEN!

„In einer Welt voller Unsicherheit muss man eine Menge Dinge ausprobieren. Man kann nur hoffen, dass einige davon funktionieren“, sagt der namhafte Ökonom Douglass North.

Inzwischen herrscht breiter Konsens, dass Unternehmen künftig nur erfolgreich sind, wenn sie lernen, mit zunehmender Unsicherheit umzugehen. Warum nicht aus der Not eine Tugend machen? Lernen Sie Volatilität lieben und suchen Sie Ihren Vorteil.

Aber: Flexibilität gibt es nicht zum Nulltarif. Höherer Aufwand, Verlust an Kompetenz und geringere Wertschöpfung können der Preis sein.

Was ist ein angemessener Grad an Flexibilität und welche Hürden müssen überwunden werden? Was können Sie dabei gewinnen? Darüber diskutieren wir mit Ihnen im Workshop.

REFERENT: *Valentin Storz, Management Partner GmbH*

WORKSHOPRUNDE 1: 11:00 Uhr

BLOCKADEN LÖSEN, UMSATZ STEIGERN – WHERE THE RUBBER HITS THE ROAD

Ihre Vertriebsmannschaft hat zig Trainings durchlaufen und ist motiviert. Das Betriebsklima ist gut. Dennoch haben Sie das Gefühl, mit angezogener Handbremse zu fahren. Woran liegt's?

Unsere Erfahrung zeigt: Die besten Mitarbeiter sind die, die Sie schon haben. Vorausgesetzt, verborgenes Potenzial kommt zur Wirkung. Doch wie kann man das „Verkäufer-Gen“ aktivieren? Wie lässt sich die Einstellung Ihrer Mitarbeiter dauerhaft verändern? Wie können Sie Ihre Mitarbeiter begeistern?

In diesem Workshop bieten wir Ihnen die Gelegenheit, unsere Arbeitsweise und Methoden hautnah mitzuerleben. Begeben Sie sich auf eine Zeitreise und erleben Sie in praktischen Situationen, wie wir Mitarbeiter auf verschiedenen Verhaltens- und Einstellungsebenen erreichen.

REFERENT: *Andrea Kopp, Management Partner GmbH*

WORKSHOPRUNDE 2: 14:00 Uhr



TAGESPROGRAMM

09:00	Eintreffen	12:30	Begegnungen am Büfett
09:15	Eröffnung und Begrüßung	14:00	2. Workshoprunde
09:30	Zeichen erkennen – Zeichen setzen	16:00	Plenum: Was wirklich zählt
10:30	Begegnungen beim Kaffee	ca. 17:00	Ende
11:00	1. Workshoprunde		

14. TAG DER BEGEGNUNGEN AM 19. MÄRZ 2013

AUF EINEN BLICK

FALLBEISPIELE · WORKSHOPS · ERFAHRUNGSUSTAUSCH · ÜBERRASCHENDEN

Präsentationen und Moderation durch unsere Klienten und Management Partner

ORT:

Haus der Architekten · Danneckerstr. 54 · 70182 Stuttgart

TEILNEHMER:

Unternehmer und Entscheider aus verschiedenen Branchen

TEILNAHMEGEBÜHR:

Seien Sie unser Gast

ANMELDUNG UND FRAGEN:

Daniela Kieser · Telefon: 0711 7683-220 · Telefax: -104 · E-Mail: dk@management-partner.de

Bitte reservieren Sie Ihren Parkplatz mit der Anmeldung.



Management
Partner
Unternehmensberater