



## 15. TAG DER BEGEGNUNGEN BEI MANAGEMENT PARTNER

11. MÄRZ 2014

### SCHWERPUNKT:

## Ballast abwerfen, Auftrieb gewinnen Entrümpeln als Kraftquelle

Um Chancen zu nutzen, halten wir vielfach Ressourcen vor – zumeist mit guten Gründen. Oft wird daraus Ballast, der unsere Beweglichkeit hemmt. Ballast abzuwerfen setzt Auftriebskräfte frei. Doch wie identifizieren wir ihn in unseren Strukturen und Abläufen? Und wie schaffen wir es, uns von diesem Ballast dann auch wirklich zu befreien? Wie das gelingen kann, ist Thema am Tag der Begegnungen. Nutzen Sie die Chance zur Diskussion mit Unternehmern und Managern, die Auftrieb gewinnen wollen.

Herzlich willkommen zum Tag der Begegnungen 2014.



## DIE WORKSHOPS

### MANAGEMENT TEAMBUILDING AND VALUE-DRIVEN COMPANY GROWTH.

#### WHY BEHAVIOURAL ASPECTS AND COMPANY STRATEGY NEED TO BE LINKED.

Axis is the world market leader in the network video surveillance market. Its products are installed in public places and areas such as retail chains, airports, trains, casinos, banks and prisons. Axis is a Swedish based company with subsidiaries in more than 40 countries, employing around 1600 people world-wide.

“Think Big” and “Act as One” are two of the core values that give Axis orientation as a dynamic organization in a fast growing market. The initial assignment of Management Partner focused on the integration of new team members, clarification of roles and enhancement of cooperation. However, as teambuilding progressed, both the management team and Management Partner saw the need to link the behavioural aspects with the Axis growth strategy. In this way, an effective team culture served to further clarify the mid- and long-term perspectives and vice-versa.

Edwin Roobol will outline how he and his team benefitted. In particular he will refer to the management tools he is using to keep both ambitious growth and cultural objectives in view. Thus walking the talk: “Think Big” and “Act as One”, these Axis values are very much more than a glossy image brochure.

This workshop will be held in English. Ihre Beiträge auf Deutsch sind herzlich willkommen.

**REFERENT:** *Edwin Roobol, Geschäftsführer, Axis Communications GmbH*

**WORKSHOPRUNDE 1:** 11:00 Uhr

### IN BAYERN VERWURZELT, IN DER WELT ZU HAUSE.

#### DER WEG VOM LOKALEN LIEFERANTEN ZUM ERFOLGREICHEN GLOBAL PLAYER.

iwis ist Weltmarktführer für innovative und kostengerechte Steuertriebssysteme auf Basis von Präzisionsketten, die für die Automobilindustrie weltweit entwickelt und hergestellt werden. Das 1916 gegründete Familienunternehmen wird heute in vierter Generation geführt und beschäftigt mehr als tausend Mitarbeiter. 2013 erzielte iwis einen Umsatz von ca. 300 Mio. Euro. Neben fünf Produktionsstandorten in Europa wird auch an jeweils zwei Standorten in China und den USA sowie an einem in Brasilien gefertigt. Insgesamt ist die iwis-Gruppe weltweit an 45 Standorten vertreten.

Durch eine dynamische Strategieentwicklung wurde unter der Ambition „mit Begeisterung bewegen wir die mobile Welt“ die Globalisierung des Geschäfts vorangetrieben. iwis entwickelte sich in den letzten 15 Jahren von einem bayerischen Unternehmen mit regionaler Kundenbasis zu einem globalen Unternehmen mit einer breiten Kunden- und Produktbasis.

Herr Wiemer wird berichten, wie es gelang, diesen Prozess wirtschaftlich erfolgreich zu gestalten. Er wird erläutern, wie Führungskräfte und Mitarbeiter in die Entwicklungsschritte einbezogen wurden und wie sich Funktionen, Prozesse, Strukturen und der Mind Set im Unternehmen entwickelten – im ständigen Abwägen zwischen Verändern und Bewahren.

**REFERENT:** *Frank Wiemer, CEO, iwis Motorsysteme GmbH & Co. KG*

**WORKSHOPRUNDE 2:** 14:00 Uhr



### **SCHLANKER, SCHNELLER, FLEXIBLER – PROFESSIONELL AUF MARKTSCHWANKUNGEN REAGIEREN.**

Die Müller Martini Maschinen & Anlagen AG, Hasle (MMHA) ist für die Müller Martini-Gruppe und Kunden außerhalb des Konzerns Lieferant von Verschaltungen, Konstruktionen und Baugruppen. Seit über 60 Jahren entwickelt und produziert Müller Martini Anlagen und Systeme für die grafische Industrie. Nun erfordert der grundlegende Strukturwandel in dieser Branche auch von den Zulieferern überlebensnotwendige intelligente Anpassungen.

MMHA hat im Jahr 2012 eine Wende in der strategischen Ausrichtung eingeleitet. Wesentliche Elemente dieser Neuausrichtung waren die Reorganisation der Produktion und die Optimierung der Fertigungsprozesse: Lean Production mit dem Ziel einer signifikanten Verkürzung der Durchlaufzeiten, um schneller auf Marktschwankungen und Kundenanforderungen zu reagieren.

Herr Winiger wird erläutern, wie das neue Produktionssystem entwickelt und eingeführt wurde, welche Herausforderungen für die Führung, die Mitarbeiter, die Organisation und das PPS zu bewältigen waren und welche qualitativen und quantitativen Erfolge dadurch erzielt werden. Gehört in schrumpfenden Branchen die Zukunft den schlanken und schnellen Wettbewerbern? Wir freuen uns auf eine lebhaftige Diskussion!

**REFERENT:** Roger Winiger, Produktionsleiter, Müller Martini Maschinen & Anlagen AG, Hasle (Schweiz)

**WORKSHOPRUNDE 1:** 11:00 Uhr

### **HOW TO BUILD A LEAN CULTURE IN A GLOBAL COMPANY – AND HOW DOES IT SUPPORT YOUR COMPANIES' SUCCESS?**

FOXCONN is a multinational electronics contract manufacturing company headquartered in Tucheng, New Taipei, Taiwan. It is the world's largest electronics contract manufacturer and the fourth-largest information technology company by revenue.

Getting "lean" has become a corporate buzzword. But only industrial engineering tools are not enough; the question is how to implement a lean culture in a global company, in different countries, in different cultures as a necessary basis for an enduring impact. How to align the cultural transformation of a company with industrial engineering tools? How to identify the gaps for future development of a lean culture globally? How to start a global transformation process to a bottom up driven lean culture?

Mr. Stephen McKenna explains, how FOXCONN is dealing with lean culture, and saved money through value driven bottom up lean initiatives, respecting different values and cultures worldwide. FOXCONN was supported by consultants from DC VISION of ACE, Management Partners international network.

This workshop will be held in English. Ihre Beiträge auf Deutsch sind herzlich willkommen.

**REFERENT:** Stephen McKenna, Global director Engineering & Quality Assurance, Foxconn CMMSG – EMEA

**WORKSHOPRUNDE 2:** 14:00 Uhr



## **STARK, WENDIG UND ERFOLGREICH!**

### **UNTERNEHMENSAGILITÄT – DER WETTBEWERBSVORTEIL DER ZUKUNFT.**

Die wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Entwicklungen der letzten Jahre zeigen, dass erfolgreiche Unternehmen ihre Ausrichtung und Aufstellung kontinuierlich überprüfen und weiterentwickeln. Das immer häufigere und stärkere Auf und Ab in den Auftragsbüchern, die Verschiebung von Werten – Stichworte Work-life-balance oder Generation Y – oder die immer deutlicher spürbaren Auswirkungen der Digitalisierung in allen Lebensbereichen fordern neue Schwerpunkte in der Führung und der Ausrichtung von Unternehmen.

Geschwindigkeit und Reaktionsfähigkeit werden entsprechend der Grundüberzeugung von Management Partner zum entscheidenden Wettbewerbsvorteil. Die wirklich wichtigen Aufgaben der Unternehmensführung bestehen künftig darin, die operative Anpassungsfähigkeit im Unternehmen zu stärken, eine Veränderungskultur zu entwickeln und dabei sensibel für den gesellschaftlichen Wertewandel zu sein. Eine schwierige, aber lösbare Aufgabe.

Im Workshop greifen wir Ansatzpunkte aus der Unternehmenspraxis auf, wagen einen Blick über den industriellen Tellerrand in die Finanzwirtschaft und diskutieren Ihre Überlegungen und Erfahrungen.

**REFERENTEN:** *Dr. Walter Heuschele, Dr. Axel Weller, Management Partner GmbH*

**WORKSHOPRUNDE 1:** 11:00 Uhr

### **UMSATZ STEIGERN MIT CROSS-CHANNEL MANAGEMENT:**

#### **EINE REVOLUTION IM UNTERNEHMEN?**

Der Kunde bestimmt, was er wann, wie und wo kauft. Transparenz und Geschwindigkeit machen den Markt. Das gilt sowohl für B2C- als auch B2B-Märkte. Chance oder Risiko? Zunehmend komplexe Unternehmensprozesse einerseits, zusätzliches Absatzpotenzial durch vielfältige Produktpositionierung und neue Geschäftsmodelle andererseits. Tickt Ihr Vertrieb schon Cross-Channel?

Wir bei Management Partner sind der Überzeugung, dass das Marktgeschehen einen grundlegenden Paradigmenwechsel im Vertrieb erfordert: vom „inside-out“-Denken hin zum „outside-in“-Handeln.

Welche konkreten Auswirkungen hat die Digitalisierung des Marktes auf den Vertrieb? Wie verändern sich dessen Effizienz und Effektivität und damit Umsatz und Ertrag? Wie können klassische und junge Vertriebskanäle intelligent miteinander verknüpft werden?

Antworten auf diese Fragen erhalten Sie im Cross-Channel Workshop. Dort erleben Sie auch, wie sich die „Customer Journey“ verändern wird, das heißt die Reise von der Bedarfsweckung bis zur Bedarfsdeckung des Kunden. Wir stellen Ihnen eine Roadmap zum Erfolg vor.

**REFERENT:** *Siegfried Eichinger, 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	Ballast erkennen und abwerfen	16:00	Auftrieb zu gewinnen
10:30	Begegnungen beim Kaffee	ca. 17:00	Ende
11:00	1. Workshoprunde		

## 15. TAG DER BEGEGNUNGEN AM 11. MÄRZ 2014

### AUF EINEN BLICK

#### FALLBEISPIELE · WORKSHOPS · ERFAHRUNGSAUSTAUSCH · ÜBERRASCHENDEN

Präsentationen und Moderation durch unsere Klienten und Management Partner

#### ORT:

Haus der Architekten · Danneckerstr. 54 · 70182 Stuttgart  
Erreichbar per Taxi vom Hauptbahnhof in 10 Min., vom Flughafen in 20 Min.

#### TEILNEHMER:

Unternehmer und Entscheider aus verschiedenen Branchen

#### TEILNAHMEGEBÜHR:

Seien Sie unser Gast

#### ANMELDUNG UND FRAGEN:

Yvonne Henning · Telefon: 0711 7683-220 · Telefax: -104 · E-Mail: [yh@management-partner.de](mailto:yh@management-partner.de)

Bitte reservieren Sie Ihren Parkplatz mit der Anmeldung.

