

AUF EINEN BLICK

09:00	Eintreffen	11:00	1. Workshoprunde
09:15	Ein Impuls <i>Prof. Dr.-Ing. Guido Baltes Direktor des Instituts für strategische Innovation und Technologiemanagement</i>	12:30	Begegnungen am Büfett
10:00	Wenn nicht jetzt, wann dann?	14:00	2. Workshoprunde
10:30	Begegnungen beim Kaffee	16:00	Die Essenz
		17:00	Ende

FALLBEISPIELE · WORKSHOPS · ERFAHRUNGSUSTAUSCH · 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

TEILNEHMERGEBÜHR:

Seien Sie unser Gast

ANMELDUNG UND FRAGEN:

Telefon: +49 711 7683-109

Telefax: +49 711 7683-100

E-Mail: tdb@management-partner.de

Bitte reservieren Sie Ihren Parkplatz
mit der Anmeldung.



MANAGEMENT PARTNER GMBH · HEINESTR. 41 A · 70597 STUTTGART · TEL. +49 711 7683-0 · FAX +49 711 7683-100
INFOBOX@MANAGEMENT-PARTNER.DE · WWW.MANAGEMENT-PARTNER.DE

WENN NICHT JETZT, WANN DANN?



KENNEN SIE DAS?

Das operative Geschäft bindet die ganze Managementkraft. Da bleiben die grundlegenden Themen gerne ein wenig länger liegen. Doch wie befreiend ist es, wenn sie dann tatsächlich geklärt sind. Heute und nicht morgen.

Lassen Sie es sich nicht entgehen, hinter die Kulissen zu schauen. Entdecken Sie, wie unsere Klienten entscheidende Themen konkret angepackt haben.

Seien Sie unser Gast.

17.
TAG DER
BEGEGNUNGEN
BEI MANAGEMENT
PARTNER
AM 15.03.2016



DIE WORKSHOPS – BITTE WÄHLEN SIE AUS:

Workshoprunde 1, Beginn 11:00 Uhr

DIE FÜHRUNGSKRÄFTE ALS STARKES NETZWERK DER VERÄNDERER

Referent: Dr. Christoph Jaschinski
Geschäftsführer in der Division Automotive, VOITH Industrial Services



VOITH Industrial Services nimmt als global aufgestelltes Industrieservice-Unternehmen eine marktführende Rolle ein, besonders für die Zielgruppen Automotive sowie Energie- und Petrochemie. 15 Jahre nach ihrer Gründung erhält diese Konzernsparte die Chance, ihre erfolgreiche Entwicklung in einer neuen unternehmerischen Heimat fortzusetzen: Der Konzern hat die grüne Ampel auf „Verkauf“ gestellt.

Bis zur Entscheidung über die zukünftige Eigentümerstruktur lautet das Motto: „Es kommt immer darauf an, was wir daraus machen – wir sind unseres Glückes Schmied“. Ziel ist es, die Identität und das Bewusstsein bei den Führungskräften in Bezug auf die Erfolgsfaktoren zu stärken, die den Unterschied ausmachen.

In der Überzeugung, dass VOITH Industrial Services mehr sein muss, als die Summe seiner Unternehmensteile.

Was sind dabei die gemeinsamen Themen, die alle Führungskräfte weltweit standortübergreifend beschäftigen und weiterentwickelt werden sollen? Wie spiegeln sich diese Themen im geschäftlichen Alltag und welche Handlungsmaxime leiten die Führungskräfte daraus ab? Dr. Christoph Jaschinski, Geschäftsführer in der Division Automotive, gibt Einblicke, wie die ursprünglich auf einer zentralen Managementkonferenz freigesetzte Aufbruchsstimmung in einen kontinuierlichen Prozess überführt wurde, mit dem klaren Nutzen, eine spürbare Weiterentwicklung des Managements und der Organisation zu ermöglichen.

MIT FRISCHEM BLICK ERTRAGSPOTENZIALE IN GEWACHSENEN STRUKTUREN ENTDECKEN

Referent: Dr. Hans-Martin Schneeberger
President and CEO, SCHNEEBERGER Holding AG



Wissen Sie noch, wo Sie am 15. Januar 2015 waren? Wer von der Schweizer Währung abhängig ist, weiß, wo er vom sogenannten Franken-Schock erfahren hat. Noch Monate später übertrafen sich Zeitungen und Konjunkturprognose-Institute mit Folge-Propheten für die Schweizer Industrie. Besonders dem Export wurden düstere Zeiten vorhergesagt.

Betroffen war auch SCHNEEBERGER, ein international aufgestelltes Schweizer Maschinenbau-Unternehmen und Weltmarktführer im Bereich der anspruchsvollen Lineartechnik. Um seine Marktposition zu verteidigen, ist SCHNEEBERGER auf nachhaltige Innovationskraft angewiesen.

Internationales Wachstum ermöglicht dem Unternehmen Risikoausgleich und vielfältige Markchancen, doch erfordert beides Finanzierungskraft und gute Margen.

Vor diesem Hintergrund bestand für SCHNEEBERGER die Herausforderung darin, trotz der Währungsaufwertung ein nachhaltiges zweistelliges EBIT-Ergebnis zu erzielen. Unternehmensinhaber Dr. Hans-Martin Schneeberger berichtet, wie er auf den Franken-Schock reagiert und zusammen mit seinem Management den Weg zum angestrebten Betriebsergebnis eingeschlagen hat.

HIGH POTENTIALS: HEUTE DIE STARS VON MORGEN FÖRDERN UND INTEGRIEREN

Referentinnen: Ute Engel, Helen Frei
Seniorberaterinnen, Management Partner GmbH



Schnelles Wachstum, hohe Schlagzahl der Projekte, Innovationsanfordernisse, Generationswechsel. Gerade jetzt wollen Sie nach Ihren internen Sternen greifen, Ihre High Potentials schnell erkennen und zur Wirkung bringen?

Welche Chancen und Gefahren stecken in der Entscheidung, den Fokus stärker auf High Potentials zu lenken? Wie gestalten Sie den Balanceakt zwischen Fordern und Überfordern, Integration stärken und Unabhängigkeit zulassen? Und wie unterstützen Sie eine wirksame Kooperation zwischen High Potentials und erfahrenen Führungskräften?

Wenn nicht jetzt, wann dann sind kreative und individuelle Lösungen für die Auswahl, Einführung, Begleitung, Förderung und Bindung von Nachwuchskräften mit hohem Potenzial entscheidend? Freuen Sie sich auf kreative Impulse und einen offenen Dialog! Der Workshop wird von zwei erfahrenen Management Partner Seniorberaterinnen moderiert und gestaltet. Helen Frei und Ute Engel geben Einblicke in ihre Projekterfahrungen, branchenübergreifend und international.

Workshoprunde 2, Beginn 14:00 Uhr

DER AUFBRUCH ZUR INTERNATIONALEN PREMIUM-MARKE

Referent: Hartmut Dalheimer
Geschäftsführer, KEUCO GmbH & Co. KG



Ein Bad ist nicht gleich ein Bad. Für die einen ist es der Ort der reinen Körperpflege, für die anderen eine Wohlfühlzone. Für KEUCO ist es der wichtigste Raum im Haus. Es vereint Ästhetik, Ergonomie und Funktionalität – die perfekte Synergie aus Sinnhaftigkeit und Sinnlichkeit.

KEUCO wandelte sich vom Marktführer für hochwertige Bad-Accessoires zur Premium-Marke für Einrichtungskonzepte mit umfangreichem Sortiment aus Badmöbeln, Armaturen, Accessoires und Spiegelschränken. KEUCO Produkte werden heute weltweit verkauft und sind in vielen Bereichen

marktführend. Der wirtschaftliche Haupterfolg wird in der DACH-Region erzielt. Mit dieser Kraft im Rücken will das mittelständische Familienunternehmen zur internationalen Premium-Marke avancieren.

Wie kann KEUCO die Erfolgsmuster entwickeln, die zum Durchbruch im internationalen Geschäft führen? Hartmut Dalheimer, Geschäftsführer bei KEUCO, gibt Einblick, wie sich das Management-Team konzeptionell der Herausforderung gestellt und notwendige Schritte in der Unternehmensentwicklung abgeleitet hat.

DIE KOMPLEXITÄTSFALLE VERMEIDEN

Referent: Frank Gutzeit
CEO, Diehl Metering



Vereint man die Kräfte mehrerer Unternehmen zu einem großen Branchenspezialisten, gilt es, im Spannungsfeld zwischen Zentralisierung und Dezentralisierung den goldenen Mittelweg zu finden und für die Unternehmensgruppe ein adäquates externes und internes Markenverständnis zu definieren.

Diehl Metering, Spezialist für Smart Metering, insbesondere Messtechnologie, Systemtechnik und Datenfernauslesung bündelt die Kompetenzen von 13 starken Akteuren der Messtechnik-Branche und liefert damit die komplette Prozesskette vom Zähler bis zur Rechnungsstellung. Diehl Metering integriert seine Unternehmen so, dass die operative Verantwortung vor Ort bleibt. Gleichzeitig sorgen funktionale „Working groups“ mit

bereichsweiter Verantwortung für einen wachsenden Anteil gemeinsamer Leitplanken. Sie stärken die notwendige Kommunikation im global aufgestellten Unternehmen mit seinen interkulturellen Herausforderungen.

Wie schafft man es, in dieser Konstellation, nicht in die Komplexitätsfalle zu tappen? Wie kann der Unternehmergeist in allen Bereichen gestärkt werden, wie bleibt man am Puls des Marktes? Frank Gutzeit, CEO des Teilkonzerns, berichtet, wie über gezielte Impulse auf der Ebene des Bereichsvorstands und der Führungskräfte die gemeinsame Orientierung gestärkt und ein neues Verständnis für effektive Entscheidungsprozesse gewonnen wurde.

IMMOBILIEN – LEBENSZYKLUSKOSTEN VERSUS ERSTELLUNGSKOSTEN

Referent: Eckhard Keilbach
Geschäftsführer, ZYKLU5 GmbH



Immobilien haben unabhängig von ihrer Nutzungsart, Größe und Standort Eigenschaften, die nur in einer komplexen Betrachtung des gesamten Lebenszyklus analysiert werden können. Zyklu5 bündelt die Kompetenzen dreier spezialisierter Unternehmen aus den Bereichen Planung, Baumanagement und technische Gebäudeausrüstung. Eine einheitliche Projektsteuerung über alle Lebenszyklen der Immobilie garantiert Transparenz und Prozesseffizienz.

Da die Betriebs- und Nutzungskosten einer Immobilie ein Mehrfaches der Erstellungskosten betragen, müssen sich die Inves-

toren und Eigentümer von Immobilien fragen, welches Managementverständnis zum wirtschaftlichen Führen einer Immobilie beiträgt. Reicht es, die einzelnen Teilkosten von Immobilien getrennt voneinander zu betrachten oder bedarf es eines ganzheitlichen Ansatzes?

Im Workshop mit Zyklu5-Geschäftsführer Eckhard Keilbach erfahren Sie, wie Sie durch ein komplexitätsgerechtes Vorgehen deutliche Einsparungen erzielen können und was die erfolgreiche Zusammenarbeit von Zyklu5 und Management Partner ausmacht.