15. + 16.06.2016

Impulse. Innovation. Erfolg.

Kurzvorstellung aller Referenten und Vorträge

Kongress-programm

PROGRAMM

Losgröße 1+ 2016

Impulstage für Einzelfertiger

ife Netzwerk für Einzelfertiger

PROGRAMM

BEGINN — 15. JUNI 2016 . TAG 1

09:00 Uhr — ab 09:00 Uhr Check-in und Networking/Fachausstellung

10:00 Uhr — Begrüßung – KAMEHA UNIVERSAL
Manfred Deues, Gründer und Management Board, ife Institut für Einzelfertiger, **Michael Braetz**, Geschäftsführer, ife Institut für Einzelfertiger

10:20 Uhr — *Aktuelle Wirtschaftslage in China und Investitionschancen für deutsche Unternehmen.*
Keynote: **Haiyang Feng,** Generalskonsul der Volksrepublik China – KAMEHA UNIVERSAL

10:40 Uhr — *SMS group – Anlagenbauer mit internationalem Fertigungsnetzwerk.*
Keynote: **Dieter Rosenthal,** Mitglied der Geschäftsführung, SMS group – KAMEHA UNIVERSAL

11:10 Uhr — PAUSE

FORMAT RAUM	IMPULSE KAMEHA UNIVERSAL	IMPULSE KAMEHA SPIRIT	WORLD-CAFÉ GRAND EVENT	BEST-PRACTICE-FORUM KAMEHA GREEN
11:45 Uhr	Vertrieb . Marketing ***Bedeutung von Kundenkompetenz bei der Realisierung von komplexen Anlagen.*** Vortrag **Florian Kopshoff** Doktorand/Marketing, Technische Universität Dortmund	Organisation . IT ***IT-Forensik und Angriffs-rekonstruktionen.*** Vortrag **Volker Wassermann** Geschäftsführender Inhaber, bridge4IT	Internationalisierung . Globalisierung World-Café ***Themenbereich „Global Business"*** • ***Cross Culture – Kulturelle Kontakte berechenbar gestalten.*** **Thomas W. Lux** Inhaber, Lux & Lux • ***Die Doku ist nicht alles, aber ohne Doku ist alles nichts. Vom Nutzen und der Notwendigkeit guter Technischer Dokumentation im globalen Umfeld.*** **Peter Lahner** Leiter Vertrieb, Kothes! Technische Kommunikation • ***Auslandsgeschäfte ohne Akkreditiv – Wie komme ich trotzdem sicher zu meinem Geld?*** **Marcus Sarafin** Inhaber, GFL – Gesellschaft für Liquidität	Konstruktion ***Zeichnungsstruktur (CAD, PDM) – moderne zeitgemäße Organisation einer Konstruktion.*** Vortrag **Björn Melches** Partner und Leiter Competence Center CAD, DLP Engineers
12:15 Uhr	RAUMWECHSEL			RAUMWECHSEL
12:30 Uhr	Personalmanagement ***ife-Masterstudium für Einzelfertiger – Neuvorstellung.*** Vortrag **Dr. Andreas Kollegger** Stv. Studiengangsleitung Maschinenbau, FH Technikum Wien	Organisation . IT ***Hosen runter! – Mit Social Media zum vernetzten Unternehmen.*** Vortrag **Iljas Preuß** Agiler Berater, it-agile		Produktion ***Echtzeit-Feinplanung und Maschinendatenerfassung in der Einzelfertigung.*** Vortrag **Prof. Dr.-Ing. Joachim Berlak** Geschäftsführender Gesellschafter, software4production **Dominic Lutz** Mitglied der Geschäftsführung, Gaugler & Lutz
13:00 Uhr	MITTAGSPAUSE			
14:00 Uhr	Management . Strategie ***Innovation in Höchstleistungsunter-nehmen – Warum der deutsche Maschinenbau nicht zukunftsfähig ist.*** Vortrag **Benno Löffler** Geschäftsführer, Vollmer & Scheffczyk	Personalmanagement ***Reißen sich die Bewerber um Ihre Arbeitsplätze?*** ***Wie mache ich mich als Mittelständler in industriell unterdurchschnittlich besetzten Regionen interessant?*** Vortrag **Ingo Körner** Geschäftsführer, Broetje-Automation		Organisation . IT ***Digitale Transformation von Informationen und Prozessen.*** Vortrag **Gerhard Maier** Geschäftsführer, IBS ITsolutions **Dr. Manfred Strecker** Head of IT and Processes, ABEKING & RASMUSSEN Schiffs- und Yachtwerft SE
14:30 Uhr	RAUMWECHSEL			RAUMWECHSEL
14:45 Uhr	Einkauf . verlängerte Werkbank . MaWi . Logistik ***Sind Teile Ihrer Maschinenparks älter als 10 Jahre? – Schon einmal etwas von Obsolescence Management gehört?*** Vortrag **Bjoern Bartels** Geschäftsführer, AMSYS	Personalmanagement ***Reißen sich die Bewerber um Ihre Arbeitsplätze?*** ***Arbeitgebermarkenbildung: Kommen die Mitarbeiter die Sie wollen zu Ihnen, oder gehen sie zur Konkurrenz?*** Vortrag **Horst Franke** Geschäftsführer, ef+p		Vertrieb . Marketing ***Vertriebsorientierte Konfiguration komplexer Produkte – von der Kundenanfrage bis zur Montage.*** Vortrag **Axel Biewer** Geschäftsführer, Plan Software **Michael Knobloch** Mitglied der Geschäftsführung, HAWE Hydraulik
15:15 Uhr	PAUSE			
15:45 Uhr	Management . Strategie ***Wirtschaftsspionage – Ihre Daten im Visier fremder Nachrichtendienste.*** Vortrag **Dirk Ritter-Dausend** Verfassungsschutz NRW	Produktion ***Wie schraube ich an meinen Betriebs-kosten? – Energiemanagement in der Einzelfertigung.*** Vortrag **Dr. Tobias Heinen** Geschäftsführer, GREAN	Organisation . IT World-Café ***Themenbereich „Industrie 4.0"*** • ***Die Bedeutung von Industrie 4.0 für den Einkauf der Einzelfertiger*** **Andreas Pohle** Managing Partner, amc Group • ***Industrie 4.0: Digitalisierung von Produkten und Prozessen in der Einzelfertigung – Begeisterungs-anforderungen von Kunden ent-decken und erfüllen.*** **Dr. Dirk Wilmes** Geschäftsführender Gesellschafter, QMC Unternehmensberatung • ***Industrie 4.0 – Sind Ihre Daten sicher?*** **Frank Hoppe** Vorstand, Business Applications for the Mobile World e.V.	Personalmanagement ***Profiling – Den Richtigen das Richtige tun lassen.*** Vortrag **Thomas W. Lux** Inhaber, Lux & Lux
16:15 Uhr	RAUMWECHSEL			RAUMWECHSEL
16:30 Uhr	Internationalisierung . Globalisierung ***Internationalisierungen: Hürden – Probleme – Kriminalgeschichten*** Vortrag **Olaf Sommer** Geschäftsführer, M&C TechGroup Germany	Management . Strategie ***Bitte nicht fallen lassen – Stabwechsel bei KMU und Familienunternehmen.*** Vortrag **Dr. Christopher Riedel, LL.M.** Rechtsanwalt, Steuerberater, Fachanwalt für Steuerrecht		Produktion ***3D-Druck in der Einzelfertigung.*** Vortrag **Jürgen Groß** Vertriebsleiter Teilefabrik, alphacam
17:00 Uhr	RAUMWECHSEL			

17:15 Uhr — *Deutscher Maschinen- und Anlagenbau: "Verlorene Dekade" oder "Goldene Zwanziger"?*
Keynote: **Dr. Ralph Wiechers,** Mitglied der Hauptgeschäftsführung, Verband Deutscher Maschinen- und Anlagenbau (VDMA) – KAMEHA UNIVERSAL

17:45 Uhr — ZUR FREIEN VERFÜGUNG

19:30 Uhr — Abendveranstaltung – KAMEHA DOME

Losgröße 1+ 2016
Impulstage für Einzelfertiger

BEGINN — 16. JUNI 2016 . TAG 2

07:00 Uhr — **Gemeinsame Laufrunde am Rhein**
mit **Benno Löffler,** Geschäftsführer, Vollmer & Scheffczyk – **RHEINTERASSE KAMEHA**

08:00 Uhr — **Mit Spirit in den Tag – eine kleine Morgenandacht**
mit **Thomas W. Lux**, Inhaber, Lux & Lux – **INNENHOF**

08:30 Uhr — **ab 08:30 Uhr Networking/Fachausstellung**

09:00 Uhr — ***Zurück an die Arbeit - wie aus Business-Theatern wieder echte Einzelfertiger werden.***
Keynote: **Hon.-Prof. Dr.-Ing. Lars Vollmer,** Gründer, Vollmer & Scheffczyk – **KAMEHA UNIVERSAL**

09:30 Uhr — RAUMWECHSEL

FORMAT RAUM	IMPULSE KAMEHA UNIVERSAL	IMPULSE KAMEHA SPIRIT	WORLD-CAFÉ GRAND EVENT	BEST-PRACTICE-FORUM KAMEHA GREEN
09:45 Uhr	Management . Strategie ***Wie esse ich einen Elefanten? Oder wie die Begriffe Industrie 4.0 und Cloud uns davon abhalten, das Notwendige jetzt zu tun.*** Vortrag **Raimund Schlotmann** Geschäftsführer, PROCAD	Konstruktion ***Steigende Produktvarianz tut gar nicht weh. Wenn man die Produkte und Prozesse im Griff hat!*** Vortrag **Dr. Sören Lechner** Geschäftsführer, DLP Engineers	Personalmanagement World-Café ***Themenbereich „Human Resources"*** • ***Changemanagement – Neues beginnen heißt weg mit der Angst und den Gewohnheiten.*** **Thomas W. Lux** Inhaber, Lux & Lux • ***Generation Y – Wer sind die und was wollen die?*** **Jean Haeffs** Geschäftsführer, VDI Gesellschaft Produktion und Logistik • ***„Sinneswunder" und Querdenker – wie Inklusion Ihnen herausragende Talente sichert.*** **Klaus Meckel** Niederlassungsleiter Düsseldorf, auticon	Vertrieb . Marketing ***Sind Sie merkwürdig?*** Vortrag **Horst Franke** Geschäftsführer, ef+p
10:15 Uhr	RAUMWECHSEL			RAUMWECHSEL
10:30 Uhr	Organisation . IT ***Industrie 4.0 für Einzelfertiger: Dezentralisierung intelligenter Systeme und Entscheide DIS 4.0.*** Vortrag **Prof. Dieter Fischer** IBE - Institut of Business Engineering Universität of Applied Sciences Northwestern Switzerland	Internationalisierung . Globalisierung ***Kampf der Patente: Intellectual Property-Strategie und Knowhow-Schutz in China und Asien*** Vortrag **Florian Werner** Senior Consultant, CHINABRAND CONSULTING LTD.		Einkauf . verlängerte Werkbank . MaWi . Logistik ***Ihr Logistik Quick-Check – Und was machen die anderen? (Benchmark)*** Vortrag **Roger Heidmann** Geschäftsführer, LSA Logistik Service Agentur
11:00 Uhr	PAUSE			
11:30 Uhr	Management . Strategie ***Viele Wege führen nach Rom.*** Podiumsdiskussion Moderation **Iha von der Schulenburg** Teilnehmer **Michael Braetz** Geschäftsführer, sema systemtechnik **Ingo Körner** Geschäftsführer, Broetje-Automation **Dr. Karl-Heinz Lachmann** Geschäftsführer, SIM Automation **Dietmar Lagemann** Geschäftsführer, LAWECO Maschinen- und Apparatebau	Einkauf . verlängerte Werkbank . MaWi . Logistik ***Was ist ein Supply Chain Manager? – Brauche ich den auch in der Einzelfertigung?*** Vortrag **Joachim Bernard** Director Supply Chain Management, Wera Werk, Hermann Werner		Organisation . IT ***Wieviel ERP brauche ich mobil? – Eine mobile Lösung am Beispiel eines Service-Einsatzes.*** Vortrag **Werner Meyer** Teamleiter Anwendungsentwicklung Mobile, Web und Devices, ams.Solution AG **Oliver Neugebauer** Anwendungsentwicklung, ams.Solution AG
12:00 Uhr		RAUMWECHSEL		RAUMWECHSEL
12:15 Uhr		Rechnungswesen . Controlling . Finanzen ***Von Gurus und Affen – Geldanlage entmystifiziert und generalüberholt.*** Vortrag **Andreas Zittlau** Geschäftsführer, PRIVACON Vermögensverwaltung		Konstruktion ***Die Integration von CAD, PDM und ERP im Einsatz.*** Vortrag **Andreas Filitz** Partner Management, PROCAD
12:45 Uhr	MITTAGSPAUSE			
13:45 Uhr	***Europas Vielfalt – Chance im internationalen Wettbewerb*** Keynote: **Rolf von Hohenhau,** Präsident des Bundes der Steuerzahler in Bayern e.V., Präsident der Taxpayers Association of Europe (TAE), Vizepräsident der World Taxpayers Association (WTA) – **KAMEHA UNIVERSAL**			
14:15 Uhr	RAUMWECHSEL			
14:30 Uhr	Management . Strategie ***Industrie 4.0 in der Fördertechnik*** Vortrag **Rainer Buchmann** Geschäftsführer, SSI SCHÄFER Peem	Produktion ***Strategische Fabrikplanung in der Einzelfertigung.*** Vortrag **Dr.-Ing. Nils Luft** Geschäftsführer, eve production		Personalmanagement ***SocialRecruitment – Die richtigen Mitarbeiter finden und binden.*** Vortrag **Markus Holzmann** Geschäftsführender Gesellschafter, GenialData
15:00 Uhr	RAUMWECHSEL			RAUMWECHSEL
15:15 Uhr	Montage . Service ***Serviceabwicklung im Kontext Industrie 4.0*** Vortrag **Martin Hinrichs** Mitglied der Geschäftsleitung, ams.Solution AG	Produktion ***So viel Planung MUSS sein! – Mit dem Controlling als zentrale Schaltstelle der strategischen Unternehmens-Kapazitätsplanung*** Vortrag **Paul-Gerhard Schmidt** Teamleiter Prozessmanagement und Unternehmensberatung, ams.Solution AG **Diethelm Czarnetzki** Business Application Manager, KELLER HCW		
15:45 Uhr	RAUMWECHSEL			
16:00 Uhr	***Industrie 4.0 – Status quo und wo geht die Reise hin.*** Keynote: **Univ.-Prof. Dr.-Ing. Norbert Gronau,** Inhaber des Lehrstuhls für Wirtschaftsinformatik, insb. Prozesse und Systeme, Direktor des Anwendungszentrums Industrie 4.0, Universität Potsdam – **KAMEHA UNIVERSAL**			
16:30 Uhr	**Abschluss und Verabschiedung** – **KAMEHA UNIVERSAL**			
16:45 Uhr	ENDE			

Änderungen des Programmes sind vorbehalten.

ife Netzwerk für Einzelfertiger

Losgröße 1+ 2016
Impulstage für Einzelfertiger

Die Beitragsformate der Impulstage

Die Keynotes

Mit den Keynotes werden prominente Redner aus Industrie, Wissenschaft und Politik die einzelnen Veranstaltungstage einleiten und über aktuelle Themen referieren. Vergleichbar mit einer KickOff-Rede behandeln die Keynotes übergeordnete Themenkomplexe, die den gesamten Markt der Einzel-, Auftrags- und Variantenfertiger bewegen. Aufgrund ihrer Relevanz finden während der Keynotes keine parallelen Veranstaltungen statt, so dass alle Kongressbesucher hieran teilnehmen können.

Die Impulse

Die zweizügig stattfindenden Impulse können Vorträge, Workshops oder Podiumsdiskussionen sein. Inhaltlich befassen sie sich eingehender mit Spezialthemen aus dem Markt und finden in der Regel in kleinerem Rahmen statt. Diese Konstellation erlaubt es den Rednern, mit ihren Vorträgen noch stärker in die Tiefe gehen zu können. Darüber hinaus sieht dieses Format auch größere Möglichkeiten für Rückfragen aus dem Podium vor.

Die Podiumsdiskussion

Die Podiumsdiskussion geht über einen Doppelslot, also 75 Minuten. Es werden Unternehmern aus der Einzelfertigung Fragen zu allen Unternehmensbereichen gestellt, die jeder von Ihnen ganz kurz beantworten soll, so dass die Zuhörer jeweils die Lösungsansätze von 4 verschiedenen Geschäftsführern mitnehmen können. Denn „viele Wege führen nach Rom“ ...

Zur Podiumsdiskussion sind Fragen aus dem Teilnehmerfeld ausdrücklich erwünscht! Nutzen Sie hierzu die ausliegenden Bierdeckel, auf denen Sie Ihre Fragen notieren können. An der Informationstheke (Check-In-Bereich) werden Ihre ausgefüllten Frage-Deckel bis eine Stunde vor Diskussionsbeginn gerne entgegengenommen.

KONGRESS

Das World-Café

Das World-Café soll Menschen miteinander ins Gespräch bringen. Intensive Diskurse über interessante und relevante Fragestellungen in kleinen Kreisen – ganz so wie im normalen Straßen-Café und in der früheren Salon-Kultur. Das ist die Idee des World-Cafés. Um den Diskurs lebendig zu gestalten und gleichzeitig sukzessive vertiefen zu können, werden die Fragestellungen in wechselnden Gruppen erörtert. Diese Methode stellt sicher, dass sich die Seminarteilnehmer schnell und ohne Berührungsängste treffen, kennenlernen und austauschen können.

Best Practice-Forum mit den Fachausstellern

In diesem Forum der Impulstage stellen sich die Partner der Veranstaltung vor. Hier werden aktuelle Produkte und Dienstleistungen diskutiert oder die Unternehmen selber vorgestellt. Erhalten Sie die besten Best Practice-Tipps von einem Referenzkunden des Ausstellers. Die Inhalte sind klar auf die besonderen Bedürfnisse der Einzel-, Auftrags- und Variantenfertiger zugeschnitten. Zudem sieht das Format Feedbackelemente aus dem Publikum vor – Besucher des Forums haben also die Möglichkeit, ihre konkreten Fragen aus dem betrieblichen Alltag an die Referenten zu richten.

Die Fachausstellung

Fragen, die bei dem Besuch des Best Practice-Forums noch nicht beantwortet worden sind, können auf der Fachausstellung ausführlich erörtert werden. Aber auch diejenigen, die aufgrund parallel stattfindender Vorträge oder Workshops nicht die Gelegenheit hatten, den Vortrag des Ausstellers zu hören, haben hier die Gelegenheit, sich über die innovativen Produkte unserer Partnerunternehmen zu informieren. Die Fachausstellung findet auch dieses Jahr wieder im Kameha Dome, dem zentralen Punkt des Kongresses statt. Hier kreuzen sich alle Wege – daher bietet die Ausstellungsfläche außerdem auch genügend Raum zum entspannten Netzwerken.

Rechtlicher Hinweis:
Das ife behält sich das Recht vor, auf den Impulstagen für Einzelfertiger Fotografien anzufertigen und Mitschnitte auf Ton- und Bildträgern vorzunehmen und diese in Publikationen über diese oder zukünftige Veranstaltungen, einschließlich der Bewerbung zukünftiger Veranstaltungen, in sämtlichen Medien des ife zu vervielfältigen, verbreiten und zu veröffentlichen.

WORLD-CAFÉ

Der Ablauf: Ein World-Café dauert insgesamt 75 Min. Der Ablauf sieht folgendes Vorgehen vor:

1. In den ersten 15 Minuten des World-Cafés stellen sich die drei Experten kurz vor und geben einen ersten Einblick in ihr jeweiliges Schwerpunktthema. Außerdem führen sie in die Arbeitsweise des World-Cafés ein und erläutern den geplanten Ablauf sowie die Verhaltensregeln. Es wird eine offene, klare und freundliche Gesprächsatmosphäre gewünscht.

2. Im Anschluss bilden die Teilnehmer an den drei Tischen Gruppen von bis zu acht Personen. Die Diskussionsrunden werden jeweils von einem der drei Experten begleitet und dauern jeweils 15 Minuten. Die Experten führen die neuen Diskussionsteilnehmer thematisch ein und sorgen im weiteren Verlauf dafür, dass die Wortbeiträge gleichmäßig verteilt sind.

3. Auf den Tischen sind beschreibbare Papiertischdecken sowie Stifte und Marker ausgelegt. Diese sind dazu gedacht, dass die Teilnehmer wichtige Schlagworte und Ideen spontan festhalten können. Die notierten Gedanken und Thesen können den Teilnehmern der folgenden Gesprächsrunden bspw. als Ansätze für ihren eigenen Diskurs dienen.

4. Nach einer Gesprächsrunde setzen sich die Diskussionsgruppen neu zusammen. Nur die Moderatoren bleiben an einem Tisch – sie begrüßen die neuen Gäste, resümieren kurz das vorhergegangene Gespräch und bringen den Diskurs erneut in Gang.

5. Das World-Café schließt nach den drei 15-minütigen Gesprächsrunden mit einer 15-minütigen Reflexionsphase, in der die Moderatoren die Gesprächsergebnisse in der gesamten Runde resümieren.

Netzwerk für Einzelfertiger

Bjoern Bartels

AMSYS GmbH - Applicable Management SYStems
Managing Director

Kernkompetenzen

- Analysen von Product Lifecycle Management Prozessen
- Entwicklung von Konzepten für Obsolescence Management
- Implementierung von Management Prozessen
- Trainer Obsolescence Management
- Auswahl und Implementierung von Software Tools
- Projektmanagement von Tooleinführungen
- Supply-Chain Management
- Change Management (Veränderungsprozesse)
- Organisationsberatung
- Strategieberatung
- Strategischer Einkauf und Lead Buying

Kurzvita

- Geschäftsführender Gesellschafter der AMSYS GmbH
- Master-Abschluss im Fachbereich International Business
- Deutsches Diplom als Wirtschaftsingenieur
- Leiter des VDI-Fachausschusses „FA209 Obsoleszenz Management“
- Ausgewiesener Experte innerhalb der DKE/ISO/IEC
- Business Partner des Interessenverbandes Component Obsolescence Group
- Co-Autor der Publikation „Strategies to the Prediction, Mitigation and Management of Product Obsolescence“, einer Kooperation mit dem CALCE Ingenieursinstitut der University of Maryland
- Unterstützt seit vielen Jahren seine Kunden mit Kernkompetenzen und Taktiken im Obsolescence Management und hat bereits erfolgreich reaktive, proaktive und strategische Obsolescence Management Systeme in einer Vielzahl von Unternehmen entwickelt, implementiert und geleitet

Sind Teile Ihrer Maschinenparks älter als 10 Jahre? – Schon einmal etwas von Obsolescence Management gehört?

Angetrieben durch einen immer schneller werdenden technologischen Wandel werden Systeme und deren Bestandteile (Bauteile/Komponenten) mit ansteigender Geschwindigkeit entwickelt und im Markt eingeführt. Es entsteht ein wachsender Sektor, in dem die Lebenszyklen der eigenen Systeme nicht mehr mit den Lebenszyklen benötigter Komponenten zusammenpassen.

Kostenintensive Versorgungsengpässe entstehen, wenn Bauteile, Baugruppen, Materialien, Werkzeuge, Software, Prozesse oder Standards, welche zur Herstellung oder Instandsetzung des eigenen Systems benötigt werden, nicht mehr verfügbar sind. Dieses problematische Phänomen wird als Obsolescence bezeichnet. Dabei wird es immer wichtiger, ein aktives Management zu betreiben, um extreme Kosten zu reduzieren und zu vermeiden.

Gerade für Einzelfertiger, wenn z.B. die Losgröße gleich „1“ ist, wird das Probleme der Obsolescence noch einmal dominanter, da die entstehenden Kosten der ungeplanten Obsolescence Beseitigung nicht über eine Vielzahl von Systemen verteilt werden können.

Je länger die Lebens- und Nutzungsdauer eines Systems ist, desto häufiger und mit schwerwiegenderen Folgen treten Ersatzteilversorgungsprobleme, also Obsolescence-Fälle auf. In Branchen der Luft- und Raumfahrt, Telekommunikation, Energie, Automotive, Transporttechnik sowie im militärischen Bereich wird erwartet, dass Systeme über einen überdurchschnittlich langen Zeitraum von oft mehreren Jahrzehnten gefertigt, betrieben und instand gehalten werden.

Teilnehmer bekommen einen Überblick über die Möglichkeiten und Inhalte von umfassendem Obsolescence Management. Dieses beinhaltet die Bestimmung von Verfügbarkeitsrisiken für die Fertigung und Instandhaltung von Anlagen über den gesamten Lebenszyklus sowie deren proaktive Beseitigung.

Applicable Management Systems
AMSYS

Bei den Beratungsleistungen der AMSYS GmbH zu Anwendbaren Management SYStemen dreht sich (fast) alles um die Vermeidung von unnötigen Kosten durch ein vollumfassendes Product Lifecycle Management mit den beiden Schwerpunkten Obsolescence und Configuration Management.

Unnötige Kosten entstehen immer dann, wenn die Qualität und die Sicherheit von Produkten nicht gegeben ist, Abläufe bezüglich des Umgangs mit Informationen nicht optimal gestaltet sind oder Vorkehrungen für den Betrieb und die Instandhaltung von Produkten nicht rechtzeitig getroffen wurden.

Wir unterstützten Sie dabei, sowohl akute Probleme zu lösen als auch beim Entwickeln und Implementieren von zukunftsfähigen Prozessen. Hierzu bieten wir Ihnen Prozessworkshops und Seminare, Schwachstellenanalysen und Studien, Konzeptentwicklung und Definition Prozessimplementierung sowie Schulung an und unterstützen bei der operativen Umsetzung und Realisierung mit geeigneten Tools.

Echtzeit-Feinplanung und Maschinendaten-erfassung in der Einzelfertigung.

Im Rahmen dieser Präsentation werden die Herausforderungen einer hoch-flexiblen Produktion bei der Gaugler & Lutz OHG vorgestellt und der Nutzen von software4production, Lösungen zur Echtzeit-Feinplanung sowie Maschinen-datenerfassung, aufgezeigt. Das gründer- und eigentümergeführte Familien-unternehmen Gaugler & Lutz mit Sitz in Aalen-Ebnat ist seit der Gründung 1983 sukzessive gewachsen. Mittlerweile produziert man in 16 mehrgeschossigen Hallen auf rund 12.500 m² und erschließt derzeit mit 7.500 m² einen Neubau. Rund 250 Mitarbeiter (1/3 kaufmännisch, 2/3 gewerblich) produzieren hoch-flexibel im 3-Schicht-Betrieb (Mo. - So.) in Werkstattfertigung auf mehr als 140 Arbeitsplätzen mit fünf Fertigungsverfahren und über 30 Produktionstechniken.

Eine große Herausforderung stellt hierbei der dynamische Auftragsmix dar: von der auftragsbezogenen Fertigung aufgrund reeller Kundenbedarfe erfolgt auch die Lager-, Rahmenauftrags- sowie simulationsbasierte Produktion, wobei laufend ca. 50.000 Arbeitsgänge verplant und abgewickelt werden müssen. Eine Besonderheit bei Gaugler & Lutz ist der Umstand, dass Liefertermine immer mit JIT/JIS eintreffend beim Kunden bestätigt werden. Dies ergibt besonders bei der Einzelfertigung von Windkraftanlagen-Rotorblättern eine besondere Komplexität, da diese aus rund 23 Baugruppen zu je drei Materialtypen und je 4 Dimensionen mit bis zu jeweils 64 Einzelteilen bestehen. Dabei variieren auch noch permanent Bestellmengen und Bestelltermine, Änderungsstände und Ver-packungseinheiten.

Ein zentrales Werkzeug, diese Dynamik und Produktionskomplexität handhaben zu können, stellt hier der Einsatz der software4production Multiressourcen-planung integriert mit dem ERP-System von Sage dar. Damit werden rückstands-frei in Quasi-Echtzeit alle 10 Minuten sämtliche Auftragsnetze mit allen Arbeits-gängen gegen begrenzte Kapazitäten und Materialverfügbarkeiten feingeplant und Auswirkungen sofort online ermittelt. Die hierzu notwendige, zeitnahe Ist-Datenerfassung erfolgt über manuelle BDE und automatische Maschinen-datenerfassung. Nur so kann der Regelkreis zwischen Planung und Ausführung in Echtzeit geschlossen werden.

software4production

Name ist Programm: die software4production GmbH entwickelt und vertreibt innovative Industrie 4.0-Softwarelösungen zur Steigerung der Produktivität und Wettbewerbsfähigkeit von mittelständischen Industrieunternehmen. Das modula-re Lösungsportfolio deckt unterhalb bestehender ERP/PPS-Systeme die komplette Produktion von der Arbeitsvorbereitung, Produktionsplanung und –steuerung bis hin zur Betriebs-/ Maschinendatenerfassung sowie Transport- und Logistiksteue-rung ab. Die von low-cost bis high-end skalierbaren Lösungen zeichnen sich durch intuitive Bedienbarkeit, hohe Individualisierbarkeit und gutes Preis-/ Leistungsver-hältnis aus. Des Weiteren basiert die serviceorientierte IT-Architektur komplett auf Java und ist somit unabhängig vom Betriebssystem (WINDOWS, LINUX etc.), der Hardware (PC, Tablet, etc.) oder SQL-Datenbank. Kunden haben damit eine nachhaltige Investitions- und Zukunftssicherheit.

Prof. Dr.-Ing.
Joachim Berlak

software4production GmbH
Geschäftsführender
Gesellschafter

Kernkompetenzen

- ☐ Industrie 4.0 (I4.0)
- ☐ Enterprise Resource Planning (ERP)
- ☐ Produktionsplanung und –steuerung (PPS)
- ☐ Computer Integrated Manufacturing (CIM)
- ☐ Manufacturing Execution Systeme (MES)
- ☐ Advanced Planning and Scheduling (APS)
- ☐ Betriebsdatenerfassung (BDE)
- ☐ Maschinendatenerfassung (MDE)
- ☐ Personalzeiterfassung (PZE)
- ☐ Business Intelligence (BI)
- ☐ Wertschöpfungsoptimierung
- ☐ Supply Chain Management
- ☐ Lean Management
- ☐ Change und IT Management
- ☐ Management Consulting
- ☐ Gutachten und Sachverständigentätigkeit

Kurzvita

Prof. Dr.-Ing. Joachim Berlak studierte Maschinen-bau an der TU München und promovierte am Institut für Werkzeugmaschinen und Betriebswissenschaften (iwb). Nach einer leiten-den Tätigkeit bei einem mittelständischen ERP/MES-Hersteller gründete er 2009 die software4production GmbH als Innovations-führer im Bereich Industrie 4.0 und MES-Lösungen für kleine und mittelständische Unter-nehmen. Zusätzlich setzt sich Prof Dr. Berlak seit 2006 als Vorstand der NC-Gesellschaft e. V. für den Praxistransfer von neuen Technologien ein. 2002 bis 2012 war Prof. Dr. Berlak Lehrbeauf-tragter für Fabrikplanung an der Hochschule Landshut, 2012 wurde er vom Land Hessen als Professor an die Internationale Berufs-akademie berufen. 2016 erfolgte der Ruf vom Land Nordrhein-Westfalen als Professor für Wirtschaftsingenieurwesen an die FOM – Hoch-schule für Ökonomie und Management.

ife Netzwerk für Einzelfertiger

Dipl.-Ing.
Joachim Bernard

Wera Werk, Hermann Werner GmbH & Co. KG
Director Supply Chain Management

Kernkompetenzen

- Maschinenbaustudium mit der Vertiefungsrichtung Logistik an der TU Dortmund
- Langjährige Berufs- und Führungserfahrung im strategischen und operativen Supply Chain Management in der Beratung und in Industrieunternehmen verschiedener Branchen
- Mitarbeit in Gremien:
  VDI – Gesellschaft für Produktion und Logistik (Fachbeirat FB 2: Fabrikplanung und Betrieb, Fachausschuss FA 207: Supply Chain Management, Fachausschuss FA 301: Logistiksysteme und -Management)
  BME – Bundesverband Materialwirtschaft und Einkauf (Fachgruppe Supply Chain Management)

Kurzvita

- 1984 – 1992
  Abteilungsleiter, Fraunhofer-Institut für Materialfluss und Logistik, Dortmund
- 1991 – 1992
  Geschäftsführer, Praxiswissen GmbH, Dortmund
- 1993 – 1998
  Leiter Logistik, Westfalia Landtechnik GmbH
- 1998 – 2004
  Logistics Manager, QUANTE AG 3M Telecommunications
- 2004 – 2013
  Head of Regional Logistics Centre, DORMA GmbH & Co. KG
- 2013 – heute
  Leiter Supply Chain Management, Wera Werk, Hermann Werner GmbH & Co. KG

Was ist ein Supply Chain Manager? Brauche ich den auch in der Einzelfertigung?

Supply Chain Management soll die Performance der Unternehmen erhöhen. Alle Betrachtungen gehen hierbei vom Kunden aus. Der Kunde stellt zunehmend erhöhte Anforderungen in Hinsicht auf Lieferzeit, Lieferzuverlässigkeit und Flexibilität an den Lieferanten – auch in der Einzelfertigung.

Doch was macht einen Supply Chain Manager aus?
Der Prozess steht im Mittelpunkt seiner Betrachtungen, ebenso wie der Blickwinkel aus Sicht des Kunden auf das Unternehmen und seine Einheiten.

Mit theoretischen Definitionen ist dem betrieblich Verantwortlichen wenig geholfen. Daher hat ein Fachausschuss im VDI dieses Thema ingenieurmäßig-technisch aufbereitet. Zielgruppe sind schwerpunktmäßig die kleinen und mittleren Unternehmen (KMUs). Er gibt eine Empfehlung zum SCM innerhalb der Unternehmensstruktur und beschreibt Anforderungen an den Supply Chain Manager ebenso wie Kennzahlen und Fallbeispiele.

Der BME hat kürzlich eine Studie über die Organisationsstrukturen von SCM in Unternehmen veröffentlicht.

Dieser Vortrag zeigt Wege für die Implementierung eines Supply Chain Managers speziell auch für die Einzelfertigung auf.

Wera
BE A TOOL REBEL

Schraube rein – Schraube raus. Das ist unser Kern.
Schraubwerkzeuge von Wera sind Schraubwerkzeuge von und für Tool Rebels. Wir von Wera glauben fest daran, dass wir bestehende Standards immer wieder in Frage stellen können. Wir wollen das Schrauberlebnis immer einfacher, sicherer und full of joy machen.

Wir suchen ständig nach neuen Ideen. Wir denken anders. Wir stellen in Frage. Außerdem lieben wir Rock n' Roll. Viele Kunden bezeichnen Wera-Mitarbeiter als Tool Rebels, weil sie ungewöhnliche Problemlöser austüfteln und dabei auch noch richtig gut drauf sind.

Die Tool Rebel Gang kennt keine Grenzen. Inzwischen bezeichnen sich auch einige Kunden und Anwender auf allen Kontinenten als Tool Rebels. Weil sie Wera Werkzeuge lieben und Rock-Musik hören. Machen Sie mit. www.tool-rebels.de

Vertriebsorientierte Konfiguration komplexer Produkte – von der Kundenanfrage bis zur Montage.

Axel Biewer

Plan Software GmbH
Geschäftsführender
Gesellschafter

In einem sich zunehmend verschärfenden Wettbewerbsumfeld genügt es heute nicht mehr, gute oder gar hervorragende Produkte zu haben. Es wird immer wichtiger, den Kunden stärker in den Vordergrund treten zu lassen. Gezielt auf dessen Anforderungen einzugehen und ihm ohne Zeitverzug maßgeschneiderte Lösungen anbieten zu können, ist mittlerweile in vielen Branchen für den erfolgreichen Vertrieb essentiell. Viele Unternehmen reagieren hierauf mit einer zunehmenden Diversifizierung ihrer Produkte und der Einführunge von variationsreichen „Baukastensystemen". Damit steigen jedoch auch die Anforderungen an die gesamte Geschäftsprozesskette, insbesondere im Vertriebs- und Presales-Bereich:

- Wie präsentiert man kundenorientiert den gesamten Variantenreichtum seiner Produktpalette?
- Wie stellt man sicher, dass dem Kunden das für seine Anforderungen optimale und preisgünstigste Produkt angeboten wird?
- Wie sorgt man für einen reibungslosen Verkaufsprozess von der Kundenanfrage bis zur termingerechten Fertigung und Auslieferung?

Insbesondere bei komplexen Investitionsgütern sehen sich Vertriebsmitarbeiter vor immer schwierigere Anforderungen gestellt. Unterstützung bieten hier elektronische Produktkonfiguratoren: Sie reduzieren den Zeitaufwand auf wenige Minuten, vermeiden Fehler und langwierige Abstimmungsprozesse und können – etwa eingebunden in die Homepage – auch für Kunden und Interessenten ein wichtiges Werkzeug bei der Suche nach dem bestgeeigneten Produkt und der optimalen Lösung bilden.

Der Vortrag stellt verschiedene Verfahren vor, wie ein leistungsfähiger Konfigurator aufgebaut werden kann, welche Methoden moderne Konfiguratoren zur Verfügung stellen und mit welchen Risiken bei Erstellung und Einführung von Konfiguratoren gerechnet werden muss. Auch für HAWE Hydraulik SE ist die kundenspezifische Konfiguration von Produkten ein absolutes K.O.-Kriterium. Herr Michael Knobloch, Leiter Marketing & Service, stellt praxisorientiert einen browserbasierten Konfigurator vor, der einen hohen Stellenwert im gesamten Vertriebsprozess einnimmt: von der Kundenanfrage bis zur Montage.

Plan Software

Plan Software ist Ihr Spezialist für Produktkonfiguratoren, Angebotskonfiguratoren und intelligente Produktkataloge. Mit der easyKAT-Produktlinie bieten wir die Möglichkeit, auf den jeweiligen Bedarf abgestimmte Vertriebssysteme einzusetzen, ob zur direkten Angebotserstellung (CPQ) oder für Interessenten auf Ihrer Homepage - exakt gemäß Ihren Anforderungen. Der easyKAT Produktkonfigurator und unsere elektronischen Kataloge sind bei unseren Kunden international im Einsatz.

Mit easyKAT Standard hat Plan Software neue Maßstäbe gesetzt: Auch kleine und mittlere Unternehmen können jetzt ohne externe Projekte ihren Produktkonfigurator und Katalog einfach selber erstellen. Out-of-the-Box installieren und loslegen.

Kernkompetenzen

- Produktklassifikation
- Produktkonfiguration
- Datenbanken
- ERP Integration

Kurzvita

- Studium der Germanistik und Informatik
- Wissenschaftlicher Mitarbeiter im Sonderforschungsbereich „Elektronische Sprachforschung"
- Lehraufträge an den Universitäten Saarbrücken, Koblenz und Paris
- Gründung der Plan Software GmbH als Spin off des Deutschen Forschungszentrums für künstliche Intelligenz (DFKI)
- Seit 1993 Geschäftsführer der Plan Software GmbH

Dipl.-Ing. Maschinenbau
Michael Braetz

ife Institut für Einzelfertiger GmbH
Geschäftsführer

sema systemtechnik GmbH & Co. KG
Geschäftsführer

Kernkompetenzen

- ☐ Operative Prozesskette vom Vertrieb bis zum Service inkl. Steuerung externer Kapazitäten wie z.B. verlängerte Werkbank
- ☐ Produktion
- ☐ Unternehmensentwicklung
- ☐ Produkt- und Prozessoptimierung
- ☐ Einkauf und Logistik
- ☐ Projektmanagement
- ☐ IT

Kurzvita

Studium der Produktionstechnik als duales Studium im Praxisverbund an der Fachhochschule Osnabrück. (Mit studiumsbegleitender Ausbildung zum Industriemechaniker Fachrichtung Betriebstechnik)

Podiumsdiskussion: „Viele Wege führen nach Rom“

Die Podiumsdiskussion erstreckt sich über einen Doppelslot. Es werden Fragen zu allen Unternehmensbereichen aus der Einzelfertigung gestellt, die alle vier Teilnehmer der Diskussionsrunde kurz aus ihrer Sicht beantworten sollen, so dass die Zuhörer jeweils die Lösungsansätze von 4 verschiedenen Unternehmern mitnehmen können. Denn „viele Wege führen nach Rom“...

Die Fragen kommen aus dem Plenum, über den ife-Blog unserer Website und über eine Bierdeckelaktion beim Kongress. Diese liegen am ersten Tag aus und können von jedem Teilnehmer ausgefüllt werden.

sema systemtechnik

sema systemtechnik ist seit fast 35 Jahren ein international führender Hersteller von Maschinen und Anlagen für die Halbzeugindustrie und der Verpackungstechnik. sema produziert und vertreibt Technologien zum Richten, Prüfen und Konfektionieren von Metallteilen und Rohren sowie für das Verpacken, Transportieren, Palettieren, Aufrichten und Konfektionieren von primär verpackten Produkten, hauptsächlich für die Dairy-/Molkerei-Industrie.

sema systemtechnik ist ein Eigner geführtes, mittelständisches Unternehmen, das vom Standort Nordrhein-Westfalen global für seine Kunden tätig ist. Eine schlanke, flexible Organisation, eigene Konstruktion und Fertigung resultieren in innovativen und wirtschaftlichen Lösungen für individuelle Kundenanforderungen.

Industrie 4.0 in der Fördertechnik

Industrie 4.0 ist nicht nur in aller Munde sondern auch in unterschiedlichsten Ausprägungen bereits realisiert. Dieser Vortrag bringt den etwas mehrdeutigen Begriff Industrie 4.0 zunächst auf seinen Kern zurück und beleuchtet anschließend was dies denn eigentlich für den Anwendungsbereich der Fördertechnik bzw. integrierte Intralogistikanlagen bedeutet.

Diese Analyse führt zu überraschenden Erkenntnissen. Denn gerade in fördertechnischen Anwendungen sind die Industrie 4.0 Technologien bereits weitgehend verankert. Andererseits ist es trotzdem noch ein sehr langer Weg bis zur Umsetzung der hinter Industrie 4.0 stehenden Philosophie. Warum das so ist und welche Herausforderungen sich daraus ergeben, wird auch in anderen Industrie 4.0 Anwendungsbereichen zu Diskussionen führen.

SSI SCHÄFER

SSI SCHÄFER ist weltweit der führende Anbieter von Lager- und Logistiksystemen. Die angebotenen Leistungen reichen von der Konzeptfindung über die Lagereinrichtung mit Produkten aus eigener Herstellung bis hin zur Realisierung komplexer Logistikprojekte als Generalunternehmer. Die Bündelung der Kompetenzen unter der Dachmarke SSI SCHÄFER bildet die Grundlage zur Entwicklung marktgerechter, branchenübergreifender Lagersysteme und zur Konzeption ganzheitlicher Lösungen der Intralogistik.

SSI Schäfer Peem GmbH, Graz, ist spezialisiert auf modulare Kommissioniertechnik. Das Unternehmen plant, entwickelt und produziert hochdynamische Kleinteileförderanlagen sowie automatische Kommissionierungsanlagen und die dazugehörige Software.

Dipl.-Ing.
Rainer Buchmann

SSI SCHÄFER Peem GmbH
Geschäftsführer

ife-Kuratoriumsmitglied

Kernkompetenzen

- Allgemeiner Maschinenbau
- Logistische Systemplanung
- Anlagenkonzeption
- Automatisierte Lager-, Sortier- und Kommissioniertechnik,
- Projektmanagement

Kurzvita

- 06.02.1960 geboren in Kassel verheiratet, 3 Kinder
- 1966 - 1979
  Grundschule und Gymnasium in Kassel, Abitur
- 1980 - 1985
  Studium allgem. Maschinenbau, Technische Hochschule Darmstadt
- 1985 - 1989
  Mannesmann Demag Fördertechnik AG, Wetter/Ruhr, Planungs-Ingenieur, Geschäftsbereich Systemtechnik, Projektleiter
- 1989 - 1997
  Demag Material Handling Ltd., Banbury, Großbritannien, Leiter Planung, Leiter Projektierung Gesamtanlagen, Produktmanager Systemtechnik
- 1997 - 2004
  Mannesmann Dematic, Offenbach (ab 2001 Siemens Dematic), Manager International Operations, Mitglied der Geschäftsführung Systemtechnik
  Siemens Dematic, Leitung Material Handling Automation Europe
- Seit 2004
  SSI Schäfer Peem GmbH, Graz, Österreich, Geschäftsführer

Dipl.-Ing. (FH)
Diethelm Czarnetzki

KELLER HCW GmbH
Business Application Manager

Kurzvita

- 2011 – heute Business Application Manager bei Keller HCW
- 1988 – 2010 Leiter IT bei A+F Automation + Fördertechnik GmbH
- 1985 – 1988 Konstrukteur bei A+F Automation + Fördertechnik GmbH
- 1981 – 1985 Studium Maschinenbau an der FH Bielefeld mit der Fachrichtung Konstruktionstechnik

So viel Planung MUSS sein!
Mit dem Controlling als zentrale Schaltstelle der strategischen Unternehmens-Kapazitätsplanung

- Unterstützung der wertschöpfenden und der daran angegliederten Geschäftsprozesse durch den Einsatz einer ganzheitlichen Termin- Kapa- und Strukturplanung mit dem ams.erp
- Erarbeitung von signifikanten Nutzungspotentialen für die komplette Auftragsabwicklung
- Prozessunterstützung für alle abwickelnden Abteilungen und deren Unterstützer

KELLER
Creating Solutions

KELLER ist eine Division der französischen Unternehmensgruppe Legris Industries. Das Hauptgeschäftsfeld liegt im Bereich Maschinen- und Anlagenbau für die grobkeramische Industrie mit Speziallösungen für Logistik- und Handlingaufgaben. Darüber hinaus engagiert sich KELLER in drei weiteren Geschäftsbereichen: Automatisierung, Messen – Steuern – Regeln (MSR) und Kunststofftechnik.

Im Unternehmensverbund KELLER zusammengeschlossen sind vier traditionsreiche Marken-Unternehmen: KELLER HCW aus Ibbenbüren-Laggenbeck in Deutschland, Morando s.r.l. aus dem italienischen Asti, Novoceric aus Mellrichstadt (D) und Rieter aus Konstanz (D). Zusammen sind sie KELLER und haben einen gemeinsamen Auftrag: Hightech-Maschinen und -Anlagen, die sich im harten Praxiseinsatz bewähren und zu höchster Produktivität bei maximaler Umweltverträglichkeit beitragen.

Aktuelle Wirtschaftslage in China und Investitionschancen für deutsche Unternehmen.

Die chinesisch-deutschen Kontakte sind so intensiv wie nie zuvor. Gleichzeitig ist jedoch die Kenntnis der Menschen beider Seiten voneinander nicht ausreichend. Einer aktuellen Studie von Huawei aus diesem Jahr über die gegenseitige Kenntnis zwischen China und Deutschland zufolge glauben 59 Prozent der Deutschen, dass Chinas Wirtschaft einen eher großen (42 %) bzw. sehr großen (17 %) Einfluss auf Deutschland hat.

China stellt mit einem Gesamtvolumen von über 10 Billionen USD die zweitgrößte Volkswirtschaft dar. Jedoch befindet sich China derzeit in einer Phase der Strukturanpassung und –optimierung. Auch die schwache Konjunktur der Weltwirtschaft hat Einfluss auf China. Dabei darf aber nicht außer Acht gelassen werden, dass China trotz vieler Schwierigkeiten im Jahr 2015 noch immer ein Wachstum von 6.9 % verzeichnete. Damit trug China zu über 25 % des weltweiten Wirtschaftswachstums bei.

Die chinesische Wirtschaft ist gut ins Jahr 2016 gestartet und geprägt von vielen positiven Signalen. Im ersten Quartal wuchs die chinesische Wirtschaft um 6,7 %. Die Beschäftigung ist stabil und das Einkommen der Einwohner erhöhte sich schneller als das Wirtschaftswachstum. Die Inlandsnachfrage wird ständig erweitert und beim Konsum gibt es sogar ein zweistelliges Wachstum.

Der 13. Fünfjahresplan für die chinesische Entwicklung sieht eine Fülle neuer Entwicklungsideen vor, wie Innovation, Koordination, Grüne Entwicklung, Öffnung der Wirtschaft und Verbesserung des Lebensstandards.

Die Dynamik der chinesischen Wirtschaft stammt aus Reformen, wie z.B. Verschlankung der Verwaltung, Förderung der Start-ups, Reduzierung der Überkapazitäten in der Industriellen Produktion. Außerdem wird China sich weiter öffnen. Es ist vorgesehen, dass mehr chinesische Ausrüstungen und Anlagen sowie Technologien und Dienstleistungen auf den internationalen Markt kommen und weltweit Anwendung finden. Gleichzeitig wird China den Marktzugang für ausländische Investitionen in den Bereichen Finanzen, Bildung, Medizin und Altenpflege erleichtern.

Die deutsche Wirtschaft engagiert sich schon seit langem sehr erfolgreich in China. Mit über 9000 Projekten belief sich die Summe deutscher Direktinvestitionen in China im Jahr 2015 auf über 25 Mrd USD. Die Investitionschancen in China könnten unter folgenden Aspekten dargestellt werden...

Haiyang Feng

Generalkonsulat der VR China in Düsseldorf
Generalskonsul

Kurzvita

- FENG Haiyang, geboren im März 1963 in Chongqing, verheiratet
- 1980 – 1984
  Studium an der Fremdsprachenuniversität Shanghai
- 1984 – 2012
  Mitarbeiter der Abteilung für Sowjetunion und Osteuropa des Außenministeriums der VR China, Attaché der Botschaft der VR China in der DDR,
  3. Sekretär der Abteilung für Westeuropa des Außenministeriums der VR China,
  2. Sekretär der Botschaft der VR China in der Republik Österreich, Konsul des Generalkonsulats der VR China in Zürich,
  1. Sekretär der Abteilung für Westeuropa des Außenministeriums der VR China,
  1. Sekretär der Botschaft der VR China in Deutschland, Botschaftsrat der Botschaft der VR China in der Schweiz, Botschaftsrat des Außenministeriums der VR China.
- August 2012 – August 2014
  Mitglied des Ständigen Ausschusses des Parteikomitees und Stellvertretender Präsident der Regierung des Autonomen Kantons Honghe in der Provinz Yunnan
- Seit Oktober 2014
  Generalkonsul der VR China in Düsseldorf

Dipl. –Ing. (FH)
Andreas Filitz

PROCAD GmbH & Co. KG
Partnermanagement

Kernkompetenzen

- Vertrieb von PRO.FILE und PROOM
- Business Development
- Partnermanagement
- Analyse und Beratung für PDM/PLM- und DMS-Projekte im industriellen Umfeld

Kurzvita

Dipl. –Ing. (FH) Andreas Filitz studierte Maschinenbau an der Fachhochschule Aalen und der University of Wolverhampton (GB). Im Anschluss arbeitete er drei Jahre in Konstruktion und Arbeitsvorbereitung/Einkauf in einem Werkzeug- und Maschinenbauunternehmen.

Seit 1996 ist er bei der Firma PROCAD GmbH & Co. KG verantwortlich für den Vertrieb des Dokumenten- und Produktdatenmanagementsystems PRO.FILE. 2013 wechselte er in das Team Partnermanagement und betreut seither Vertriebspartner in Deutschland und Österreich. Außerdem ist er mit verantwortlich für das Business Development der Datenaustauschplattform PROOM.

Die Integration von CAD, PDM und ERP im Einsatz

Der Vortrag zeigt, wie Produktdaten aus CAD, PDM und ERP in den unterschiedlichen Bereichen eines Unternehmens entstehen und in einem Product Data Backbone zusammengeführt werden. Die Zusammenhänge zwischen Prozessen und den produktrelevanten Daten werden anhand von Praxisbeispielen erläutert: Wie kann ein Unternehmen ein Product Data Backbone schrittweise umsetzen und welche Effekte können dadurch erzielt werden.

PROCAD ist Spezialist für Lösungen im Product Lifecycle Management (PLM), Produktdatenmanagement (PDM) und Dokumentenmanagement (DMS).

PROCAD steigert mit seinen Lösungen für das Product Lifecycle- und Dokumentenmanagement im Engineering, den Wirkungsgrad der Produktmanagement Prozesse von der Entwicklung bis zur Entsorgung.

Industrie 4.0 für Einzelfertiger – Dezentralisierung intelligenter Systeme und Entscheide DIS 4.0

Spezifikations- und Änderungsprozess in der Einzelfertigung: Wie lässt sich die Flexibilität steigern und das Risiko reduzieren?

In der kundenspezifischen Einzelfertigung (ETO: „Engineer-to-Order") ist der Spezifikationsprozess des Leistungsumfangs stets ein iteratives Verfahren aller Anspruchsgruppen. Die heutigen Methoden sind infolge von Medienbrüchen und Redundanzen risikobehaftet und ineffektiv. Über den kollaborativen Einbezug aller Anspruchsgruppen und unter Nutzung des Potenzials neuer IT-Medien zur Entscheidungsunterstützung auf Basis von Process Mining sollen die Effizienz, Verlässlichkeit und Flexibilität dieses Prozesses markant gesteigert werden.

Prof. Ing.
Dieter Fischer

Institut für Business Engineering an der Hochschule für Technik der Fachhochschule Nordwestschweiz
Dozent und Unternehmensberater, Leiter der Master Research Unit Business Engineering and Production

ife-Kuratoriumsmitglied

Kernkompetenzen

- Konzeption und Einführung prozessorientierter Informatiksysteme
- Organisations- und Führungsentwicklung in Zeiten starker Veränderungen
- zielgerichtete und nachhaltige Gestaltung von Innovationen und Veränderungen

Kurzvita

- 2014 - heute
  Leiter der Master Research Unit Business Engineering and Production
- 2003 - heute
  hauptamtlicher Professor für Systems Engineering und Projektmanagement
- 1998
  Mitgründer und geschäftsführender Partner des Instituts für Arbeitsforschung und Organisationsberatung in Zürich
- 1994 - heute
  Gastdozent an Universitäten und technischen Hochschulen zu den Themen Auftrags- und Ressourcenplanung/ERP
- 1980 - 1998
  anschließend mehrjährige Tätigkeit als Berater und Geschäftsbereichsleiter für betriebliche Informatik einer größeren Schweizer Unternehmensberatung
- 1980
  Abschluss des Studium zum Maschineningenieur mit Vertiefung in Betriebswirtschaft an der FHBB in Basel

Fachhochschule Nordwestschweiz
Hochschule für Technik

Business Engineering ermöglicht die systematische Integration von Geschäftsmodellen, Technologien und Organisationsstrukturen. Das IBE entwickelt und implementiert innovative und intelligente Geschäftsprozesse in den Bereichen Produktion, Dienstleistungen, Beschaffung und Logistik und verbessert damit nachhaltig die Wettbewerbsfähigkeit von Unternehmen und Organisationen. Aktuell wird im Rahmen verschiedener interdisziplinären Kooperationen aus Forschung, Anwendung und IT-Systemanbieter an der Entwicklung neuer, entscheidungsunterstützender Methoden für die Auftragsplanung und Steuerung im Kontext von Industrie 4.0 gearbeitet

Netzwerk für Einzelfertiger

Horst Franke

ef+p
Esser, Franke & Partner GmbH
Geschäftsführer

ife-Management Board

Kernkompetenzen

- Strategische Beratung und Markenentwicklung im Schwerpunkt für Technologie- und Dienstleistungsunternehmen
- Ganzheitliche methodische Konzeptentwicklung in den Bereichen Kommunikation, Marketing und Vertrieb

Kurzvita

- Ausbildung zum Reproduktionstechniker
- Studium an der FH für Kommunikation und Marketing in Köln und Düsseldorf
- Praktika in Industrie- und Dienstleistungsunternehmen

Sind Sie merkwürdig?

Ist Ihr Unternehmen mit seinen Produkten und Leistungen „merkwürdig"? Sind Ihre Angebote und Leistungen für Kunden und Interessenten so interessant, dass sie als besonders geeignet für spezifische Kundenlösungen wahrgenommen werden?

Unterscheiden sie sich von denen der Wettbewerber? Erfüllen Ihre Angebote die ausgesprochenen und unausgesprochenen Wünsche Ihrer Kunden? Versprechen Sie besondere Nutzen und Effekte für die Erschöpfung Ihrer Kunden?

Der Vortrag zeigt Wege und Methoden auf, Inhalte und Angebotsformen zu entwickeln, die helfen, Ihr Unternehmen „merkwürdig" zu machen und damit nachhaltig erfolgreich zu bleiben. Mittels kundenorientierter Vertriebs- und Kommunikationsarbeit und marktgerechter Produktentwicklung.

Reißen sich die Bewerber um Ihre Arbeitsplätze? Arbeitgebermarkenbildung: Kommen die Mitarbeiter die Sie wollen zu Ihnen, oder gehen sie zur Konkurrenz?

Im Kampf um qualifizierte Mitarbeiter und um junge Talente ist es für mittelständische Unternehmen eine große Herausforderung, sich gegen große Unternehmen durchzusetzen. Was kann und sollte man tun um hier zu bestehen und dabei die Anforderungen des Unternehmens mit denen der Bewerber in Einklang zu bringen.

Welche Möglichkeiten gibt es, worauf sollte man achten und mit welchen Inhalten lassen sich heute Bewerber unterschiedlichsten Alters gewinnen. Der Vortrag verbindet die verschiedenen Aspekte mit den Anforderungen an ein zeitgemäßes „Employer Branding".

ef+p Strategie. Kreation. Innovation

ef+p Düsseldorf entwickelt Marketing-, Kommunikations- und Vertriebskonzepte für Technologie- und Dienstleistungsunternehmen. Darunter befinden sich Hidden Champions wie BEUMER, Phoenix Contact, CERTUSS, Henkelhausen, ams.Solution AG, SMT Scharf, S-International Rhein-Ruhr u.a. Unser Ziel ist es, die Produkte und Leistungen ihrer Kunden markant zu machen:

- mit strategischer, ganzheitlicher Kommunikation
- durch Menschen, Produkte, Organisationen und Medien
- mittels authentischer und kundenbezogener Konzepte

Bei unserer speziellen Arbeitsmethode beziehen wir die besten Experten aktiv ein: Ihre Mitarbeiter und Ihre Kunden.

Industrie 4.0 – Status quo und wo geht die Reise hin

Industrie 4.0 ist ein schillernder Begriff. Der Vortrag differenziert zwischen Marketingaussagen und tatsächlichen Mehrwerten cyber-physischer Systeme.

Er geht insbesondere auf Hindernisse in der Umsetzung von Industrie 4.0-Konzepte bei Einzelfertigern ein und beschreibt ein praxiserprobtes Vorgehen, wie Industrie 4.0-Potenziale erkannt und wirtschaftlich umgesetzt werden können.

Univ.-Prof. Dr.-Ing.
Norbert Gronau

Lehrstuhl für Wirtschaftsinformatik, insb. Prozesse und Systeme University of Potsdam
Inhaber des Lehrstuhls für Wirtschaftsinformatik, insb. Prozesse und Systeme, Direktor des Anwendungszentrums Industrie 4.0, Universität Potsdam

ife-Kuratoriumsmitglied

Kernkompetenzen

- Prozessorientiertes Wissensmanagement
- Integrierte Gestaltung von Geschäftsprozessen und Unternehmenssoftware, wie etwa ERP-Systeme
- Produktionsorientierte Wirtschaftsinformatik

Kurzvita

- Inhaber des Lehrstuhls für Wirtschaftsinformatik, insb. Prozesse und Systeme, Direktor des Anwendungszentrums Industrie 4.0, Universität Potsdam
- Gründungsherausgeber der Fachzeitschriften ERP Management und PRODUCTIVITY Management
- Ordentliches Mitglied der Deutschen Akademie der Technikwissenschaften
- Gründer der Unternehmensberatung Potsdam Consulting

Lehrstuhl für Wirtschaftsinformatik
Prozesse und Systeme
Universität Potsdam

Das Anwendungszentrum Industrie 4.0 (AZI 4.0) als Teil des Lehrstuhls für Wirtschaftsinformatik stellt eine hybriden Simulationsumgebung für Produktionsprozesse bereit, die die aufwandsarme Untersuchung unterschiedlicher Aufgabenstellungen gestattet. Durch die Kombination von reiner Softwaresimulation und physischer Modellfabrik können die Produktionselemente der Simulationsumgebung für unterschiedliche Grade an dezentraler Steuerung konfiguriert als auch reale Industriekomponenten eingebunden werden.

Netzwerk für Einzelfertiger

Jürgen Groß

alphacam GmbH
Vertriebsleiter Teilefabrik

Kernkompetenzen

- Mit verschiedenen CAD/CAM Systemen Rapid Prototyping Erfahrung seit 1994

Kurzvita

- Maschinenbau Techniker
- Verheiratet, 2 inzwischen erwachsene Kinder, 59 Jahre
- 1980 - Konstruktion und Versuch Bosch (ABS/ASR) – Schwieberdingen
- 1981 - CAD Trainer Bosch CAD-System (Medusa)
- 1986 - Application Engineer Hahn & Kolb CAD/CAM
- 1994 - alphacam GmbH CAD/CAM Solution Vertriebsleiter
- Seit 2011 alphacam GmbH "Teilefabrik" Vertriebsleiter

3D-Druck in der Einzelfertigung

- Bauteile in der 3. Art gefertigt
- 3D Druck Teile in der Anwendung
- Neue Materialien = neue Möglichkeiten

alphacam
SOLUTIONS FOR A 3D WORLD®

3D-Drucker der FDM®- und PolyJet-Technologie
Vertrieb und Service von professionellen 3D-Druckern des Weltmarktführers Stratasys. Die Produktpalette reicht von preisgünstigen Desktop 3D-Druckern bis hin zu Anlagen für die additive Herstellung von Kunststoffteilen.

FDM-Technologie: belastbare, haltbare Bauteile aus einer Vielzahl von Thermoplasten mit unterschiedlichen mechanischen, thermischen und chemischen Eigenschaften PolyJet-Technologie: hohe Detailgenauigkeit, glatte Oberflächen, Vielzahl von Materialien und Farben, Kombination von mehreren Materialien in einem Druckvorgang

TEILEFABRIK
Seit 2006 bietet alphacam die additive Herstellung von hochwertigen 3D-Kunststoffbauteilen in den unterschiedlichsten Materialien als Dienstleistung an. Europas größter und modernster Maschinenpark mit mehr als 60 Stratasys-Anlagen steht zur Verfügung.

Generation Y –
Wer sind die und was wollen die?

Die Generation Y gilt als gut ausgebildet (oft mit Hochschul- oder Uniabschluss) und zeichnet sich durch eine technologieaffine Lebensweise aus, da es sich um die erste Generation handelt, die von klein auf im Umfeld von Internet und mobiler Kommunikation aufgewachsen ist. Sie verkörpert einen Wertewandel, der auf gesellschaftlicher Ebene bereits stattfindet, den die jungen Beschäftigten und Hochschulabgänger nun aber auch in die Berufswelt tragen:

- sie arbeiten lieber in Teams als in tiefen Hierarchien
- sie suchen im Beruf mehr Freiräume und die Möglichkeit zur Selbstverwirklichung
- für sie ist Status und Prestige nicht so wichtig
- für sie sind Freude sowie die Sinnsuche an der Arbeit wichtiger
- aber Zeit für Familie und Freizeit sind genauso wichtig

Sie wollen nicht mehr alles dem Beruf unterordnen, sondern fordern eine Balance zwischen Beruf und Freizeit. Nicht erst nach der Arbeit beginnt für die Generation Y der Spaß, sondern sie möchte schon während der Arbeit glücklich sein – durch einen Job, der einen Sinn bietet.

Insbesondere der Mittelstand steht diesen Wünschen und Vorstellungen der Nachwuchskräfte oft beinahe fassungslos gegenüber, weil sie so wenig gemeinsam haben mit den eher traditionellen Angeboten der Betriebe. Das Thema Nachwuchs treibt den VDI – insbesondere im Zusammenhang mit den sogenannten Jungmitgliedern, den Studenten und Jungingenieuren (suj) - quasi traditionell um und er hat ein umfangreiches Know-How rund um Recruiting, Karriereplanung, technische Bildung usw.

VDI-Gesellschaft
Produktion und Logistik

Die VDI-Gesellschaft Produktion und Logistik widmet sich aus Sicht der Ingenieure in den Fachbereichen Produktionstechnik, Fabrikplanung und -betrieb sowie der technischen Logistik allen Abläufen in einer Fabrik. In verschiedenen Fachausschüssen beschäftigen sich hoch qualifizierte Fachleute und Spezialisten damit, neue Trends in Technik und Organisation kritisch zu bewerten, neue Ideen zu entwickeln und – wo es sinnvoll ist – die Umsetzung von Innovationen in die industrielle Praxis zu fördern. Kürzere Planungszyklen und abnehmende Planungssicherheit durch rasch wechselnde Anforderungen prägen heute die Fabriken. Technische Anlagen müssen wandlungsfähig sein, um mit optimalen Ressourcen und höchster Effizienz produzieren zu können. Das setzt das Zusammenwirken von Fabrikplanung, Fabrikbetrieb und Instandhaltung voraus. Im Fabrikbetrieb gehört die Verfügbarkeit von intelligenten Logistikdienstleistungen mit zu den wichtigsten Anforderungen an einen modernen Industriestandort.

So entstehen in Gremien Richtlinien, Handlungsempfehlungen, Roadmaps, Statusreporte und ähnliche Publikationen. Auch in Seminaren, Tagungen und Kongressen widmet sich die VDI-GPL dem Wissenstransfer unter den Fachleuten. Inzwischen gehören auch einige Videoclips für die Social-Media-Plattformen zum Portfolio.

Jean Haeffs

Verein Deutscher Ingenieure e.V., Gesellschaft Produktion und Logistik
Geschäftsführer

ife-Management Board

Kernkompetenzen
Zusammen mit 3 weiteren Ingenieuren begleitet er die rund 50 Fachausschüsse der GPL, die sich die verschiedenen Themen in dieser Fachgesellschaft aufteilen. Es geht von der klassischen Fertigungstechnik (wie z.B. dem Bohren), über die innovativen Techniken des Additiven Fertigungsverfahren, weiter zu Instandhaltung, der Fabrikplanung unter Zuhilfenahme der Simulationstechnik bis zu den wirklich abgefahrenen Systemen der führerlosen Transportsysteme in der Fabriklogistik.

Kurzvita
Herr Haeffs hat Druckereitechnik studiert, zunächst in der Druckmaschinenfabrik Erfahrungen in Konstruktion und Planung gesammelt und fast 20 Jahre Verantwortung in Fabrikbetrieb und Planung in einer großen Druckerei getragen. Dort hat er das gesamte Spektrum der Probleme und Aufgaben rund um die Fabrik kennengelernt und die Lösungen rund um Automatisierung und Effizienz in den täglichen Abläufen entwickelt. Aus seiner betrieblichen Praxis kennt er den Betrieb einer Fabrik aus der Innenansicht, was ihn zu einem kompetenten Gesprächspartner für die Themen der GPL macht.

Netzwerk für Einzelfertiger

Roger Heidmann

LSA Logistik Service Agentur GmbH
Geschäftsführender Gesellschafter

Kurzvita

Roger Heidmann ist ausgebildeter Seegüterkontrolleur und hat nach dem Studium zum Wirtschaftsingenieur für Transportwesen in den letzten rund 25 Jahren in vielfältigen Projekten mitgewirkt. Sei es bei der Verschiffung von Marineschnellbooten im CKD-Verfahren, dem Aufbau eines europäischen Distributionscenters für einen amerikanischen Computerhersteller oder in der Planung von Immobilien für die Logistik, dem schweren Maschinen- und Anlagenbau oder der Hafen- und Standortentwicklung. Mit Beginn der Offshore-Windenergie Entwicklung steht seit 2001 die Logistik rund um die Losgröße 1+ im Fokus.

Ihr Logistik Quick-Check – Und was machen die anderen?

Spricht man über Logistik, denken die meisten Menschen an Transport. Doch dieser ist nur die Spitze des Eisberges. Denn der Weg des modernen Logistikmanagements führt zunächst in den Vertrieb, die Konstruktion und den Einkauf: In diesen Bereichen werden die logistischen Grundlagen für Produkte und Projekte geschaffen, während Versand und Transport eher am Ende des Geschäftsprozesses zu verorten sind. Es lohnt sich also, die Perspektive zu erweitern: Logistik ist einfach Raum- und Zeitüberbrückung.

Jedes logistische System dient der effizienten Raum- und Zeitüberbrückung von Gütern und Informationen – ganz unabhängig von der Organisationsform. Das Logistikmanagement definiert die aufeinanderfolgenden und voneinander abhängigen Aufgaben. Ohne Logistikmanagement sind keine Unternehmen möglich: Es beschreibt die formale Organisation, die die Verteilung von Informationen in ihrem Netzwerk gestaltet und damit den Materialfluss auslöst und steuert.

Welchen Raum nimmt Logistik bei anderen Unternehmen ein? Der durchschnittliche Anteil der Logistikkosten an den Gesamtkosten in Unternehmen liegt zwischen 15 und 25 Prozent. Der Anteil der Transportkosten an den Logistikkosten beträgt lediglich zwischen einem Fünftel und einem Drittel. Dabei kennt ein Drittel aller Unternehmen die eigenen Logistikkosten nicht oder nur teilweise. Zentrale Benchmarks sollen Anhaltspunkte geben.

Logistik als unternehmerische Aufgabe. In diesem Sinne möchten wir in diesem Vortrag Perspektiven erörtern, mit denen Sie Ihr bestehendes Logistikmanagementsystem selbst weiterentwickeln können.

LSA LOGISTIK SERVICE AGENTUR

Die LSA Logistik Service Agentur GmbH gehört seit 2004 zum Kreis der neutral und konzernunabhängig agierenden Logistikplanungs- und managementunternehmen in Europa.

Die LSA holt Ihre Kunden ab, wenn die Logistik individuell, dynamisch und komplex ist. Entsprechend ist das Mandat der LSA so individuell wie die Unternehmen und die Logistik selbst. Die LSA arbeitet als verlängerte Werkbank oder als externe Logistikabteilung eher wie ein Firmenanwalt und versteht sich nicht als Spedition oder Schifffahrtsagentur. Die LSA arbeitet bewusst ohne eigenes Transportequipment und ist somit frei von Zwängen ein bestimmtes Transportequipment einzusetzen. In diesem Sinne transportiert die LSA „best practice“ in die Unternehmen, das bedeutet im Dialog mit Ingenieuren, Produktions- und Vertriebsmitarbeitern wird die Logistik von innen heraus gestaltet und mit möglichst wenig Transporten über ausgeklügelte Prozesse im gesamten Geschäftsablauf umgesetzt.

Wie schraube ich an meinen Betriebskosten? Energiemanagement in der Einzelfertigung

Dr.-Ing.
Tobias Heinen

GREAN GmbH
Geschäftsführer

Aktuell ist Energieeffizienz für Einzelfertiger eine Option – doch könnte sie sich schon bald zu einer Notwendigkeit entwickeln. Nur wenige Unternehmen können es sich erlauben, eine solche Möglichkeit zur Steigerung der Profitabilität oder zur Erschließung neuer Geschäftsbereiche zu versäumen. Um sich Orientierung zu verschaffen, wo Verbesserungsmöglichkeiten liegen, ist eine systematische Vorgehensweise notwendig. Hierfür stellen wir Ihnen unser praxisbewährtes Vorgehen zur Energieeffizienzanalyse vor.

Grundlage jeglicher Untersuchungen bildet eine Auswertung der zeitlichen Entwicklung des Energieverbrauchs anhand intelligent ausgewählter Datensets. Auf dieser Grundlage werden die eingesetzten Querschnitts- und Produktionstechnologien sowie die Gebäudeausrüstung schrittweise durchleuchtet. Ungenaue Annahmen bei der Dimensionierung, Leerlaufverluste oder eine schlechte Abstimmung der Gebäudeausrüstung mit den Produktionsprozessen sind nur einige der Gründe für Energieverschwendungen. Um das Thema Energieeffizienz im Unternehmen zu verankern, sind Mitarbeiter-Workshops erfolgsversprechend, in denen Energieverschwendungen sichtbar gemacht werden. Abschließend wird auf Grundlage der Analyseergebnisse ein individuelles Managementsystem aufgebaut. Denn Unternehmen, die effizient mit Energie umgehen, haben die Weichen für die Zukunft gut gestellt. Der Vortrag gibt Anregungen und Hilfestellungen, wie Einzelfertiger durch energetische Optimierungen profitieren und den richtigen Energieeffizienzweg einschlagen können.

Kernkompetenzen

- Energieeffizienz in der Produktion steigern
- Mitarbeiter für Effizienzprojekte in der Produktion begeistern
- Produktion organisieren und optimieren
- Bessere Fabriken gestalten

Kurzvita

- Geschäftsführender Gesellschafter der GREAN GmbH
- Lehrbeauftragter für das Fach „Nachhaltigkeit in der Produktion“ an der Leibniz Universität Hannover
- Promotion bei Prof. Peter Nyhuis am Institut für Fabrikanlagen und Logistik an der Leibniz Universität Hannover
- Langjähriger Mitarbeiter am Institut für Fabrikanlagen und Logistik
- Studium des Wirtschaftsingenieurwesens an den Universitäten Hannover, Port Elizabeth (Südafrika) sowie Halle-Wittenberg

GREAN
The Green and Lean Company

Die GREAN GmbH mit Sitz im Produktionstechnischen Zentrum Hannover hat eine Leidenschaft: Bessere Fabriken. Als Experten für Produktion planen wir Fabriken und entwickeln Strategien, zum Beispiel für eine optimierte Produktionslogistik und Energieeffizienz. Die Ideen und Strategien setzen wir mit unseren Partnern in die Produktionswirklichkeit um und sorgen dafür, dass Mitarbeiter den Veränderungsprozess mittragen. Kurzum: Wir steigern die Wertschöpfung, etablieren operative Exzellenz und machen eine Fabrik gleichzeitig ökologischer. Das nennen wir eine wahrlich bessere Fabrik.

Martin Hinrichs

ams.Solution AG
Mitglied der Geschäftsleitung, Produktmanager

Kernkompetenzen

- ERP-Organisationsberatung
- Vertrieb von kundenorientierten ERP-Lösungen
- Anwendungsprogrammierung
- Produktmanagement

Kurzvita

- 1992 - 1994 Vertrieb
- 1994 - 2000 Teamleiter Consulting
- 2000 - 2008 Leiter Projektprogrammierung
- 2008 - 2014 Leiter Service und Projekt-programmierung
- Seit 2014 Mitglied der Geschäftsleitung, Produktmanager

Serviceabwicklung im Kontext Industrie 4.0

- Die Entwicklung der Serviceanforderungen in der Unikatfertigung
- Herausforderungen an die Organisation
- Herausforderungen an das Datenmanagement
- Zusammenspiel von Auftragsstücklisten und deren Zeichnungen, als Grundlage für den Service
- Die Verwaltung von Revisionsstücklisten
- Instandhaltung/Anbindung Maschinendaten
- Anforderungen des Service an die Mobilität

Prozesse verstehen. Transparenz gestalten.

Das Beratungs- und Softwarehaus ams.Solution AG ist Spezialist für die Entwicklung, Implementierung und Betreuung von kundenorientierten ERP-Lösungen im Maschinen-, Anlagen-, Metall und Innenausbau. Auf Basis der Standardsoftware ams.erp realisiert ams schlanke Unternehmensorganisationen, speziell für die Einzel-, Auftrags- und Variantenfertigung und setzt darüber hinaus sämtliche Anforderungen VDMA-IT-Workshops erfolgreich um. Weltweit wurden mehr als 1.000 Kundenprojekte mit über 35.000 Usern erfolgreich abgeschlossen. 2014 zeichnete die Initiative Mittelstand die ams.Solution AG mit dem Innovationspreis-IT aus. Zudem hat der Unternehmensvergleich Top Consultant für die Jahre 2014/2015 bestätigt, dass die ams-Berater die komplexen Anforderungen ihres Zielmarktes kompetent erfüllen.

SocialRecruitment – Die richtigen Mitarbeiter finden und binden.

Vielleicht geht es Ihnen ähnlich: Ihr Unternehmen ist modern aufgestellt, Ihre Produkte und Aufträge von hoher Qualität, Sie finden Ihre Aufgaben und Herausforderungen für die Zukunft spannend und sind optimal gerüstet. Jetzt benötigen Sie „nur" noch qualifizierte Mitarbeiter und neue Auszubildende, doch die kennen Ihr Unternehmen gar nicht und bewerben sich erst gar nicht?

Mit wenigen Mitteln, ein paar Hinweisen und guten Tools können Sie Ihre Personalarbeit und Ihre Bewerbersuche unglaublich verändern.

Markus Holzmann

GenialData GmbH
Geschäftsführender Gesellschafter

Kernkompetenzen

- ☐ Software zur Personalverwaltung
- ☐ Software zur Online Bewerbersuche
- ☐ Beratung und Planung SocialRecruitment

Kurzvita

Markus Holzmann, geb. 7.4.72, verh., Vater von 2 Kindern. Im Jahr 2000 Gründung einer Softwarefirma, die 2001 zur GenialData GmbH wurde. Seit diesem Zeitpunkt ist die Personalabteilung meine Passion. Erfahrung im Personalmanagement konnte ich vor dem Jahr 2000 als Vertriebsleiter eines stark wachsenden mittelständischen IT Großhändlers sammeln. Seit diesem Zeitpunkt reift mit jedem Kundenprojekt diese Erfahrung weiter.

GenialData
genial einfach – einfach genial!

Die Firma GenialData GmbH wurde als Software Unternehmen gegründet, das in der Personalarbeit klassische Verwaltungsaufgaben erleichtern möchte. Zielmarkt war zu Beginn die Zeitarbeitsbranche, da hier die Personalarbeit im Vordergrund steht. Seit einigen Jahren aber stehen mehrere Produkte und Lösungen für die Personalarbeit im Mittelstand, und zwar branchenunabhängig, zum Einsatz bereit. Gerade die Personalabteilung steht vor der Herausforderung, die Verwaltung der Mitarbeiter so effizient wie möglich zu gestalten, da immer mehr Informationen benötigt werden, um Mitarbeiter zu binden. Auf der anderen Seite verändert sich die Rekrutierung von neuen Mitarbeitern drastisch. Unsere besonderes Wissen ist hier gebündelt. Insbesondere auch die Beratung von Unternehmen, richtig, und optimal Social Media zu integrieren ist die Abrundung in gelungene Recruitment Projekte.

Frank Hoppe

Business Applications for the Mobile World e.V.
Vorstand

OPITZ CONSULTING
Business Development & Innovations

Kernkompetenzen

Frank Hoppe arbeitet bei der OPITZ CONSULTING Deutschland GmbH im Bereich Business Development & Innovations und unterstützt die Kunden der IT-Beratung bei der Konzeption und effektiven Umsetzung individueller Applikationen. Die Schwerpunkte seiner Tätigkeit umfassen alle Fragen rund um das Management von IT-Infrastrukturen sowie die Planung, Entwicklung und Wartung von mobilen Lösungen. Aktuell ist er im Umfeld von Industrie 4.0 und dem Internet der Dinge aktiv, spricht auf Konferenzen und identifiziert mit Kunden neue Geschäftsansätze.

Kurzvita

- 01/2012 - heute
  Business Development & Innovations
  OPITZ CONSULTING Deutschland GmbH
  www.opitz-consulting.de
- 04/2011 - 03/2012
  Key Account Manager
  OPITZ CONSULTING Berlin GmbH
  www.opitz-consulting.de
- 04/2008 - 03/2011
  Bereichsleiter
  OPITZ CONSULTING Berlin GmbH
  www.opitz-consulting.de
- 02/1996 - 03/2008
  Leiter Center of Competence IT Architecture
  msg systems ag
  www.msg-systems.com
- 09/1995 - 01/1996
  Entwickler
  Dife - Deutsches Institut für Ernährungsforschung
  www.dife.de

Industrie 4.0 – Sind Ihre Daten sicher?

Die Digitalisierung von Geschäftsprozessen bietet eine Menge Möglichkeiten. Aber auch ein paar Risiken. Diskutieren Sie mit mir unterschiedliche Fragen und mögliche Antworten darauf, z.B.:

- Warum sollte jemand ausgerechnet mein System hacken?
- Welche Angriffspunkte gibt es eigentlich im Industrie 4.0/IoT Umfeld?
- Warum sind Updates jetzt noch wichtiger?
- Wem gehören eigentlich die Daten?
- Ist die Cloud wirklich sicher?
- Sollte man Hacker bestrafen?
- Safe Harbor ist tot, Privacy Shield noch nicht geboren – leben wir in einem rechtsfreien Raum?

Aber bringen Sie gerne auch Ihre eigenen Fragen mit ...

Business Apps Network

Business Apps Network ist das Kompetenznetzwerk für moderne Geschäftsanwendungen. Der Zusammenschluss aus Wirtschaft und Wissenschaft steht für innovative Lösungen in den Bereichen E-Government, E-Health und Industrie 4.0. Unsere Mitglieder verfügen über langjährige Erfahrung und fundiertes Know-how. Gemeinsam erarbeiten sie zukunftsweisende Lösungen für die mobile Gesellschaft. Im Fokus des Netzwerkes stehen dabei nicht allein Anwendungen, sondern die dahinterliegenden Services, Prozesse und Geschäftsmodelle.

Business Apps Network hat sich drei Kernziele gesetzt:

- Kompetenzen zu bündeln, Wissen und Technologien auszutauschen und entscheidende Akteure zu vernetzen,
- durch gezielte Öffentlichkeitsarbeit Potenziale moderner Geschäftsanwendungen zu vermitteln,
- moderne Lösungen für Verwaltung, Gesundheitswirtschaft und Industrie zu entwickeln.

Vertriebsorientierte Konfiguration komplexer Produkte – von der Kundenanfrage bis zur Montage

Dipl.-Ing.
Michael Knobloch

HAWE Hydraulik SE
Mitglied der Geschäftsführung,
Leiter Marketing & Service

In einem sich zunehmend verschärfenden Wettbewerbsumfeld genügt es heute nicht mehr, gute oder gar hervorragende Produkte zu haben. Es wird immer wichtiger, den Kunden stärker in den Vordergrund treten zu lassen. Gezielt auf dessen Anforderungen einzugehen und ihm ohne Zeitverzug maßgeschneiderte Lösungen anbieten zu können, ist mittlerweile in vielen Branchen für den erfolgreichen Vertrieb essentiell.

Viele Unternehmen reagieren hierauf mit einer zunehmenden Diversifizierung ihrer Produkte und der Einführung von variationsreichen „Baukastensystemen". Damit steigen jedoch auch die Anforderungen an die gesamte Geschäftsprozesskette, insbesondere im Vertriebs- und Presales-Bereich:

- Wie präsentiert man kundenorientiert den gesamten Variantenreichtum seiner Produktpalette?
- Wie stellt man sicher, dass dem Kunden das für seine Anforderungen optimale und preisgünstigste Produkt angeboten wird?
- Wie sorgt man für einen reibungslosen Verkaufsprozess von der Kundenanfrage bis zur termingerechten Fertigung und Auslieferung?

Insbesondere bei komplexen Investitionsgütern sehen sich Vertriebsmitarbeiter vor immer schwierigere Anforderungen gestellt.

Unterstützung bieten hier elektronische Produktkonfiguratoren: Sie reduzieren den Zeitaufwand auf wenige Minuten, vermeiden Fehler und langwierige Abstimmungsprozesse und können – etwa eingebunden in die Homepage – auch für Kunden und Interessenten ein wichtiges Werkzeug bei der Suche nach dem bestgeeigneten Produkt und der optimalen Lösung bilden.

Der Vortrag stellt verschiedene Verfahren vor, wie ein leistungsfähiger Konfigurator aufgebaut werden kann, welche Methoden moderne Konfiguratoren zur Verfügung stellen und mit welchen Risiken bei Erstellung und Einführung von Konfiguratoren gerechnet werden muss.

Herr Michael Knobloch, Leiter Marketing & Service, stellt praxisorientiert einen browserbasierten Konfigurator vor, der einen hohen Stellenwert im gesamten Vertriebsprozess einnimmt: von der Kundenanfrage bis zur Montage.

Kernkompetenzen

- Aktuelle Position: Leiter Marketing & Service
- Seit 24 Jahren bei HAWE Hydraulik SE tätig
- Start in der Konstruktion
- Aufbau des Bereichs Marketing
- Verantwortlich für Produkt- und Anwendungsmanagement sowie Kundendienst auch zuständig für Softwaretools wie PDM, CRM, Variantenmanagement (Konfiguration) und weitere Vertriebstools zeitweise auch verantwortlich für IT und Außenauftritt

HAWE HYDRAULIK

- gegründet 1949 als „Heilmeier & Weinlein Fabrik für Ölhydraulik GmbH & Co. KG"
- familiengeführtes Unternehmen
- ca. 2.100 Mitarbeiter (ca. 1.700 in Deutschland)
- Umsatz 2015: 304 Mio. €
- Produktion von Komponenten und Systemen der Hydraulik (Pumpen und Ventile)
- weltweiter Vertrieb mit 13 Töchterfirmen und weiteren Partnern

ife Netzwerk für Einzelfertiger

Dipl.-Ing. Dr.
Andreas Kollegger

Technikum Wien Academy, Österreich
Stv. Studiengangsleitung Maschinenbau an der Fachhochschule Technikum Wien

Kernkompetenzen

- Aus- u. Weiterbildung in Form von curricularer Lehre sowie Einzel- und Firmentrainings
- Forschung
- Kunden-/Auftrags-/Industrieprojekte in den Bereichen:
  - Grundlagen des Maschinenbaus,
  - Produktions- und Anlagentechnik,
  - Automatisierungstechnik und angewandte Lösungen,
  - moderne Konzepte des Maschinenbaus, Produktions- und Anlagentechnik (Smart Manufacturing, „Digitale Fabrik", „digital twins", „Industrie 4.0", Generative Fertigung, „3-D Druck")

Kurzvita

- Seit 2015: Stellvertretender Studiengangsleiter „Bachelor Maschinenbau" & Leiter Entwicklungsteam Studiengang „Master Maschinenbau" an der Fachhochschule Technikum Wien
- 2014 – 2015: Senior Consultant im Bereich Optimierung von Maschinen und Anlagen in der Papier- und Energieindustrie sowie Adaptierungsstrategien für (disruptive) Veränderungen
- 2009 – 2014: div. Geschäftsführungs- & Projektentwicklungsfunktionen für Erneuerbare-Energien-Investment-Portfolios im Investment-Banking und Energieversorger-Sektor
- 2006 – 2009: Globaler Service Manager für Verbrennungsmotor-Prüfstände; Aufbau/Konsolidierung einer global agierenden Geschäftseinheit inkl. lokaler Töchter
- 2005 – 2006: Lektor für Erneuerbare-Energien-Kraftwerke und CO_2-Management
- 2003 – 2006: Projektleiter für Optimierung von Maschinen und Anlagen in der Papier- und Grundstoffindustrie
- 2001 – 2002: Projektteam-Mitglied für den Bau einer Leiterplatten-Fabrik in Shanghai, China

Neuvorstellung: ife-Masterstudium für Einzelfertiger

Dieses Masterprogramm der FH Technikum Wien richtet sich an Berufstätige, die eine akademische Ausbildung im Bereich Einzelfertigung anstreben, insbesondere

- MitarbeiterInnen mit Führungspotenzial bzw. die für Führungsaufgaben entwickelt werden sollen,
- lang im Unternehmen beschäftigte Angestellte, die sich weiterentwickeln wollen bzw. einen Fokus verbreitern wollen,
- QuereinsteigerInnen (von außerhalb der Unternehmen) – aus dem Bereich der Serienfertigung mit Entwicklungswunsch Richtung Einzelfertigung,
- AbsolventInnen von Studien, die eine Spezialisierung im Bereich der Einzelfertigung suchen.

Im Mittelpunkt steht eine enge Verzahnung zwischen Theorie und persönlicher Praxisrelevanz. Bei der Konzeption des Programms wird zudem großes Augenmerk auf die Vereinbarkeit von Beruf und Weiterbildung gelegt.

Die **2-semestrige Ausbildung,** die mit einer „ife-Zertifizierung für Einzelfertiger" abschließt, vermittelt den Studierenden hohe Fachkompetenz in wesentlichen Schritten entlang der operativen Wertschöpfungskette (Engineering, Beschaffung, Logistik, Fertigung, Montage, Abnahme und Service sowie Maintenance) mit speziellem Fokus auf Einzelfertiger sowie wesentliche Erfolgsfaktoren wie etwa Kundenbeziehungsmanagement und integriertes Datenmanagement entlang des Life-Cycles. Im darauf aufbauenden **dritten Semester** erweitern die Studierenden einerseits ihr Management Know-how und andererseits entwickeln und erproben sie konkrete „real-life"-Use-Cases im Bereich von modernen Produktionssystemen in den Großlaboren „Digitale Fabrik" sowie „Generative Fertigung" der FH Technikum Wien und schließen mit dem Titel „Akademischer Einzelfertiger" ab. Im **vierten Semester** wird die Ausbildung schlussendlich um wissenschaftliche Aspekte erweitert, insbesondere im Rahmen der Ausarbeitung einer Masterthesis, in der konkrete Aufgabenstellungen von Unternehmen bearbeitet und gelöst werden. Nach positiver Verteidigung der Masterthesis wird der Titel Master of Science (MSc) für das „ife-Masterstudium für Einzelfertiger" verliehen. Durchgeführt wird das Studienprogramm von dem Tochterunternehmen Technikum Wien Academy, der Weiterbildungsakademie und 100% Tochter der Fachhochschule Technikum Wien.

TECHNIKUM WIEN ACADEMY

Als Weiterbildungsakademie der größten rein technischen Fachhochschule Österreichs greifen wir auf einen umfangreichen Wissenspool zurück und bündeln die internen Kompetenzen fächerübergreifend und maßgeschneidert. „Geht nicht - gibt es bei uns nicht." Denn fehlt uns das Know-how, dann holen wir uns externe Expertinnen und Experten mit an Bord. Durch kontinuierliche Evaluierungen unseres Trainings überprüfen wir laufend unsere eigenen hohen Maßstäbe und freuen uns, dass unsere Kundinnen und Kunden mit unserem Angebot zufrieden sind. Gerade im technischen Bereich ist die Halbwertszeit von Wissen sehr kurz. Der Auftrag an Technikerinnen und Techniker ist daher klar: „Lebenslanges Lernen und kontinuierliche Weiterbildung sind der Schlüssel für den beruflichen Erfolg". „Lifelong Learning" oder „lebenslanges Lernen" steht heute für die Notwendigkeit, die eigenen Qualifikationen immer wieder auf den Prüfstand zu stellen und sich dadurch nicht nur beruflich, sondern auch persönlich weiter zu entwickeln, dies gilt auch für unsere Trainerinnen und Trainer.

Die Bedeutung von Kundenkompetenz bei der Realisierung komplexer Anlagen

Im Anlagenbau ist Kundenkompetenz oftmals eine kritische Unbekannte. In kaum einem anderen Geschäft hängt der Projekterfolg so stark vom Wissen und Können des Abnehmers ab. Probleme beginnen bei der Schilderung von technischen Fakten, vergrößern sich, wenn Anforderungen präzise und umfassend benannt werden sollen und ziehen sich nicht selten bis in die Phase der Anlagennutzung. Juristische Streitigkeiten und Vertragsstrafen können die Folge sein. Sehr oft ist Anbieterunternehmen schlicht eine verlässliche Ressourcenplanung unmöglich, da es Angeboten wegen fehlender Informationen von Kundenseite an Genauigkeit und damit Verlässlichkeit mangelt. Je komplexer und individueller das Projekt, desto anfälliger ist es für problematisches Verhalten – auch – auf Seite des Kunden.

Trends und Zahlen des deutschen Anlagen- und Maschinenbaus zeigen die zunehmende Bedeutung stark individueller Projekte. Kunden fordern zunehmend „innovative“ und „kundenspezifische Systemlösungen“, rund Dreiviertel der Unternehmer des Anlagen- und Maschinenbaus schätzen die steigende Nachfrage nach kundenspezifischen System- und Integrationslösungen als wichtigen Zukunftstrend ein. Ansätze zur Erfassung und zum Management von Kundenkompetenz werden in diesem Szenario dringend benötigt.

Der Vortrag beleuchtet Verhaltensweisen auf Kundenseite, die das Projektergebnis empfindlich stören können. Und zeigt, über welche Kompetenzen das Kundenunternehmen verfügen sollte, damit dies nicht passiert. Zugrunde liegen Daten aus 34 tiefgreifenden Interviews mit Projektleitern sowie drei Projektbegleitungen.

Dipl.-Kfm.
Florian Kopshoff

Technische Universität Dortmund
Doktorand/Marketing
und Wissenschaftlicher
Mitarbeiter

Kernkompetenzen
- Projektmarketing
- Empirische Sozialforschung
- Praxisnahe Forschung
- Analyse & Strategische Marketingberatung

Kurzvita
- Seit 2013 Doktorand am Lehrstuhl für Marketing der TU Dortmund
- Seit 2006 Strategische Marketingberatung in freier Tätigkeit
- Diplomstudium der Wirtschaftswissenschaften an der Technischen Universität Dortmund

technische universität
dortmund

Die Wirtschafts- und Sozialwissenschaftliche Fakultät der Technischen Universität Dortmund wurde im Jahr 1973 gegründet und bildet Studierende auf den Gebieten der BWL, VWL und Soziologie aus. Die langjährige Erfahrung im Bereich integrierter Studiengänge, aber auch die fakultätsübergreifende Zusammenarbeit machen die Fakultät zu einem wichtigen Bestandteil der Technischen Universität Dortmund. Der Lehrstuhl für Marketing befasst sich in Lehre und Forschung mit aktuellen und für die Praxis relevanten Themen der Marketingwissenschaft.

14 Wissenschaftliche MitarbeiterInnen arbeiten in unterschiedlichen, oftmals interdisziplinär ausgerichteten Forschungsprojekten, decken das Fach in der Lehre in vielfältiger Breite ab und vertiefen es in analytischer, methodischer und entscheidungsorientierter Richtung.

ife Netzwerk für Einzelfertiger

Ingo Körner

Broetje-Automation GmbH
Geschäftsführer/CFO

ife-Kuratoriumsmitglied

Kernkompetenzen

- Organisationsentwicklung
- Prozessmanagement
- Lean Management
- Unternehmensbewertung
- Bilanzierung
- Controlling

Kurzvita

- Diplom-Kaufmann
- Deloitte, Wirtschaftsprüfung
- Claas Selbstfahrende Erntemaschinen, Leiter Materialprozesscontrolling, später Leiter Rechnungswesen
- Executive MBA in Business Engineering
- Claas Industrietechnik, Leiter Vertriebscontrolling und Auftragsabwicklung, später Leiter Logistik
- Broetje-Automation, Kaufmännischer Leiter, seit 2012 Geschäftsführer/CFO

Reißen sich die Bewerber um Ihre Arbeitsplätze? – Wie mache ich mich als Mittelständler in industriell unterdurchschnittlich besetzten Regionen interessant?

Wachstum, Abwanderung, altersbedingte Nachfolgen. Es gibt viele Situationen, in denen unser Erfolg davon abhängt, dass wir unser Team mit den passenden Mitarbeitern verstärken. Gerade Mittelständler mit historisch bedingtem Firmensitz im ländlichen Raum haben es schwer, Arbeitskräfte mit besonderem Anforderungsprofil oder hoher Leistungskraft für sich und ihre Region zu begeistern.

Broetje-Automation ist der führende Hersteller von Produktionsanlagen für die Flugzeugindustrie. Beheimatet im äußersten Nordwesten Deutschlands, sieht sich die Firma seit 20 Jahren mit der Herausforderung konfrontiert, neue qualifizierte Mitarbeiter zu gewinnen.

Dank eines Markenkonzeptes, besonderer Arbeitsbedingungen, einer authentisch gelebten Kultur sowie eines zielorientierten Scouting- und Rekrutierungsansatzes gelang es der Firma, die Zahl ihrer Mitarbeiter in der Region in den vergangenen 10 Jahren zu verdoppeln.

Erhalten Sie neue Impulse für Ihr Personalmanagement und diskutieren Sie Ihre besonderen Herausforderungen, Erfahrungen und Ideen mit dem Referenten.

BROETJE AUTOMATION

In der Luftfahrtindustrie ist Broetje-Automation als renommierter Systemlieferant für Anlagentechnik zur Herstellung der kompletten Flugzeugstruktur angesehen. Broetje-Automation hat 2014 die Luftfahrtaktivitäten von Dürr übernommen und einen Neubau der Firmenzentrale realisiert, in der seit Ende 2015 die Mitarbeiter ehemals zweier Standorte unter modernen und optimalen Bedingungen zusammenarbeiten.

Die Gruppe arbeitet weiter am Ausbau ihrer Marktposition und der Erweiterung ihres weltweiten Wertschöpfungsnetzwerkes, aktuell mit Schwerpunkten in Großbritannien, den USA, Russland, Japan und China. 2016 erwartet die Gruppe mit weltweit ca. 750 Mitarbeitern einen Umsatz von knapp 200 Mio. Euro.

Podiumsdiskussion: „Viele Wege führen nach Rom“

Die Podiumsdiskussion erstreckt sich über einen Doppelslot. Es werden Fragen zu allen Unternehmensbereichen aus der Einzelfertigung gestellt, die alle vier Teilnehmer der Diskussionsrunde kurz aus Ihrer Sicht beantworten sollen, so dass die Zuhörer jeweils die Lösungsansätze von 4 verschiedenen Unternehmern mitnehmen können. Denn „viele Wege führen nach Rom“...

Die Fragen kommen aus dem Plenum, über den ife-Blog unserer Website und über eine Bierdeckelaktion beim Kongress. Diese liegen am ersten Tag aus und können von jedem Teilnehmer ausgefüllt werden.

Dr.
Karl-Heinz Lachmann

SIM Automation GmbH
Geschäftsführer

ife-Kuratoriumsmitglied

Kurzvita

- Geboren 24. Oktober 1952 in Stuttgart
- Studium der Automatisierungstechnik
- Promotion 1978
- Leiter Entwicklung von Flugregelsystemen Fa. Diehl Nürnberg
- Bereichsleiter Anlagenbau Fa. Freudenberg, Weinheim
- Spartenleiter Dosiersysteme, später Geschäftsführer der Hilger u. Kern GmbH, Mannheim
- Seit 2006: Geschäftsführer der SIM Automation

SIM®

Die SIM Automation GmbH ist ein innovatives, dynamisches und international tätiges Unternehmen, welches zu einer bedeutenden deutschen Beteiligungsgesellschaft gehört. Wir entwickeln und fertigen für unsere Kunden kundenspezifische automatisierte Fertigungslinien, Montageanlagen, Zuführsysteme sowie Prüf- und Inspektionssysteme. An unserem Standort in Heiligenstadt arbeiten ca. 240 Mitarbeiter. Bedeutende Industrieunternehmen der Medizintechnik, Pharmaindustrie und Automobilbranche gehören zu unseren Kunden.

Dipl.-Ing., Dipl.-Wirtsch.-Ing.
Dietmar Lagemann

LAWECO Maschinen- und Apparatebau GmbH
Geschäftsführender Gesellschafter

ife-Kuratoriumsmitglied

Kernkompetenzen

- Entwicklung und Herstellung kundenindividueller Hebesysteme
- Innovations- und Entwicklungsmanagement
- ERP-Einführung
- Geschäftsprozessmanagement
- Einkauf und Logistikoptimierung
- Fertigungsorganisation

Kurzvita

- 1988-1991: MSR-Ingenieur im Anlagenbau
- 1992-1994: Systemingenieur für Prozessleittechnik und –optimierung im mittelständischen verarbeitenden Unternehmen
- 1994-1998: Leiter Materialwirtschaft/Logistik in einem mittelständischen Unternehmen
- 1998-2002: Einkaufsleiter eines börsennotierten Unternehmens
- Seit 2002: Geschäftsführer/Gesellschafter der Firma LAWECO

Podiumsdiskussion: „Viele Wege führen nach Rom“

Die Podiumsdiskussion erstreckt sich über einen Doppelslot. Es werden Fragen zu allen Unternehmensbereichen aus der Einzelfertigung gestellt, die alle vier Teilnehmer der Diskussionsrunde kurz aus Ihrer Sicht beantworten sollen, so dass die Zuhörer jeweils die Lösungsansätze von 4 verschiedenen Unternehmern mitnehmen können. Denn „viele Wege führen nach Rom“...

Die Fragen kommen aus dem Plenum, über den ife-Blog unserer Website und über eine Bierdeckelaktion beim Kongress. Diese liegen am ersten Tag aus und können von jedem Teilnehmer ausgefüllt werden.

Die LAWECO Maschinen- und Apparatebau GmbH wurde 1979 in Espelkamp gegründet. Vom reinen Hubtischhersteller mit 20 Mitarbeitern entwickelte sich LAWECO schnell zum Spezialisten für kundenindividuelle Hebesysteme. Heute ist das Familienunternehmen einer der führenden Anbieter hochwertiger Hebesysteme in Europa. Weltweit setzen namhafte Anlagenbauer auf die Qualität und Zuverlässigkeit made in Espelkamp.

Das Produktprogramm an Hubtischen besteht für wirklich alle Einsatzbereiche. Besonders die kundenindividuellen Anforderungen zeigen die Kompetenz in Konstruktion, Qualität und Ausführung von LAWECO. Zum Produktprogramm gehört auch die Traditionsmarke CARGO MASTER (Frachtabfertigungsgeräte mit Scherenhubtisch). Ein Produkt, welches mittlerweile auf allen großen Flughäfen der Welt zuhause ist.

Die Doku ist nicht alles, aber ohne Doku ist alles nichts – Vom Nutzen und der Notwendigkeit guter Technischer Dokumentation im globalen Umfeld.

Sie als Hersteller von Sondermaschinen oder Anlagen der Losgröße 1 stehen vor einer bekannten, aber dennoch unangenehmen Aufgabe: Sie wollen – und müssen – Ihre Produkte, Maschinen und Anlagen mit einer vollständigen, richtlinienkonformen Dokumentation ausliefern, die in wesentlichen Teilen in der Sprache des Ziellandes bzw. des Benutzers vorliegen muss.

Sowohl die Frage „was muss alles hinein?" als auch „wer bekommt was in welcher Sprache?" ist oft ungelöst und führt dazu, dass entweder zu viel, zu wenig oder die falsche Dokumentation mitgeliefert wird. Dies kann nicht nur zu Unstimmigkeiten mit Ihren Kunden führen, sondern Sie im Schadensfall in eine rechtlich sehr schwierige Situation bringen. Wir wollen in aller Kürze mit Ihnen die Thematik anreißen und Ihnen einige wichtige Tipps geben, wie Sie mit dem Thema erfolgreich umgehen können, ohne überhöhte Aufwände zu treiben. Die Rechtslage ist durchaus komplex, ein Grundverständnis jedoch sehr wichtig – daher möchten wir gerne mit Ihnen sprechen.

KOTHES!
Technische Kommunikation GmbH & Co. KG

Die Kothes! Technische Kommunikation GmbH & Co. KG ist das fachlich führende Beratungs- und Dienstleistungsunternehmen für Technische Dokumentation und CE-Kennzeichnung. Wir kennen alle internationalen Normen und Richtlinien zur Maschinen- und Produktsicherheit und unterstützen Sie dabei, Ihre technischen Erzeugnisse nach fortschrittlichsten Qualitätskriterien rechtssicher zu dokumentieren.

Für alle Fragen der Technikkommunikation sind Sie bei uns an der richtigen Adresse. Unsere Dokumentationsexperten sind kreative Köpfe mit innovativen Ideen und decken das gesamte Dienstleistungsspektrum ab: von Entwicklungs- und Produktbeschreibungen, Betriebs- und Bedienungsanleitungen, Software-Handbüchern und Online-Hilfen über Normenrecherchen und Risikobeurteilungen bis zu Illustrationen und Multimedia-Anwendungen. Auch die technische Übersetzung Ihrer Dokumente in alle Weltsprachen erledigen wir effizient und zu attraktiven Konditionen.

Unsere zielführenden Kooperationsmodelle kombinieren Beratung und Service so miteinander, dass Sie als Kunde und wir als Dienstleister bestmöglich zusammenarbeiten. In maßgeschneiderten Beratungsprojekten optimieren wir Ihre Prozesse auf Basis intelligenter Dokumentationskonzepte, leistungsfähiger Illustrations- und Redaktionssoftware und kostensparender Outsourcing-Lösungen.

Wir verfügen über langjährige Erfahrung in allen wichtigen Industriebranchen und arbeiten im Rahmen innovativer Forschungsprojekte an der Entwicklung zukunftsweisender Ansätze in der technischen Kommunikation. Darüber hinaus machen wir uns mit Seminaren und Workshops stark für die praxisnahe Weiterbildung von technischen Redakteuren und allen, die Verantwortung für die technische Dokumentation und CE-Kennzeichnung tragen.

Dipl.-Ing.
Peter Lahner

KOTHES!
Technische Kommunikation GmbH & Co. KG
Leiter Vertrieb

Kernkompetenzen

- Dokumentations-Beratung für mittelständische Unternehmen im Kontext der Globalisierung
- Kulturelle Aspekte der Dokumentation
- Kennzahlen und betriebswirtschaftliche Ziele für die Dokumentation
- Zukunftssichere Aufstellung und neue Medien

Kurzvita

- Seit 2010 bei der Kothes technische Kommunikation GmbH & Co. KG
- Vertriebsleiter und Berater für Managementthemen und Dokumentationsprozesse
- Studium der Elektrotechnik
- Seit 20 Jahren in der Technischen Dokumentation
- Beratungsprojekte für Sondermaschinenbauer mit Schwerpunkt auf internationale Richtlinien

ife Netzwerk für Einzelfertiger

Dr.-Ing.
Sören Lechner

DLP Engineers GmbH
Geschäftsführer

Kernkompetenzen

- Variantenmanagement
  - Aufbau marktgerechter Produktbaukasten
- PDM/PLM
  - Lastenheft, Auswahl inkl. Einführung von PDM-/PLM-Lösungen
  - Aufbau PDM-Lösungen, PLM-Backbone
  - Integration E-CAD- und M-CAD-Welt
- Konfiguration
  - Angebots-/Produktkonfiguration
  - CAD-Variantenkonstruktion/-Automatisierung
  - Stücklistenkonfiguration

Kurzvita

- Erfolgreiche Abwicklung von ca. 50 Projekten vorwiegend im Geräte-, Maschinen- und Anlagenbau
- Spin-Off und Aufbau DLP Engineers GmbH seit 2007
- Geschäftsführung Technische Beratung ab 2001
- Geschäftsführung ERP-Systemhaus ab 1996
- Projektleiter in einer großen Unternehmensberatung (national und international Projekte in der Industrie) ab 1992
- Vertriebsingenieur Kunststoffproduktion ab 1989
- Promotion TU Braunschweig (Fabrikbetriebslehre)
- Maschinenbaustudium an der TU Hannover (Produktionstechnik)
- Lehre zum Datenverarbeitungskaufmann

Steigende Produktvarianz tut gar nicht weh. Wenn man die Produkte und Prozesse im Griff hat!

Produktvarianz – warum tut sie oft weh?

- Produktbaukasten ist nicht klar definiert, weder in der Konstruktion noch im Vertrieb
- Abhängigkeiten zwischen externer u. interner Varianz sind nicht klar u. transparent
- Vertrieb denkt, Anpassungen oder Optionen der Konstruktion aus letztem Auftrag sind jetzt Standard, damit wächst der Produktbaukasten unkontrolliert weiter an
- Angebote werden oft kopiert und modifiziert, ebenso CAD-Modelle, Zeichnungen und Stücklisten
- Anpassungskonstruktionen erfolgen mitarbeiterspezifisch, da keine einheitlichen Konstruktions- und Modellierungsrichtlinien definiert bzw. gelebt werden
- Stücklisten sind oft die einzige Klammer, werden oft noch redundant auf CAD- und ERP-Seite geführt bzw. im ERP händisch neu erfasst
- Selten existiert ein durchgängiges Änderungsmanagement bzw. eine Baukastenpflege

Wo tut sie weh?

- Anfragen müssen immer die Besten im Hause bearbeiten
- Modell-, Zeichnungs- und Teilevielfalt sowohl für Eigen- als auch für Kaufteile steigt weiter an
- Konstruktion wickelt nur noch ab, entwickelt am laufenden Auftrag, hat kaum Zeit für auftragsneutrale Entwicklung und Produktpflege
- Mechanik führt und Elektrik/Software läuft hinterher und muss retten
- Die Angebotserstellung dauert oft viel zu lange, Risiken sind nicht immer abgefedert, da keine Zeit
- Produkte sind oft overengineered und zu teuer, Aufträge gehen verloren und Deckungsbeiträge sinken.

Wie kann man sie therapieren:

- Produkttransparenz schaffen (Anwendungssicht, Funktions-/Baustruktur etc.)
- Produktstrukturen und -daten prozessgerecht auf den Systemen abbilden
- Prozesse geeignet ausrichten und gezielt automatisieren
- Konfigurationsmöglichkeiten nach Aufwand-/Nutzenabwägung nutzen
- IT-Systeme geeignet ausrichten, einsetzen und integrieren
- Variantenmanagement: d.h. Variantenvielfalt aktiv managen und ungewollte Variantentreiber sukzessive eliminieren.

Beispiele aus der Praxis – wie machen es erfolgreiche Unternehmen?

- u.a. aus dem Geräte-, Apparate-, Maschinen-, Anlagen- und Fahrzeugbau

DLP
DR. LECHNER & PARTNER

DLP Engineers sind erfahrene Beratungs- und Umsetzungspartner der Investitionsgüterindustrie mit folgenden Schwerpunkten:

- Produktmodularisierung, Produktstrukturierung
- Prozessoptimierung, Prozessautomatisierung
- Angebots-, Stücklisten-, CAD-Konfiguration
- Aufnahme und Abbildung Produktlogik
- Stücklistenaufbau, -optimierung
- Klassifikation, Management der Teilevielfalt
- Einführung von PDM-/PLM- oder Konfigurations-/CPQ-Lösungen incl. CAD-, CRM- und ERP-Integration
- Projektmanagement interdisziplinärer Projekte

Innovation in Höchstleistungsunternehmen – Warum der deutsche Maschinenbau nicht zukunftsfähig ist.

Der deutsche Maschinenbau ist zu Recht stolz. Er hat die Welt verändert in den letzten 100 Jahren. Wenige Branchen können auf eine ähnlich lange und erfolgreiche Geschichte verweisen.

Wir bauen immer noch die genauesten Maschinen. Wir sind immer noch die, die man fragt, wenn in kurzer Zeit individuelle Maschinen gebraucht werden.

Wir sind zur Edelboutique in Sachen Maschinenbau geworden. Kleine Stückzahl, hohe Individualität, hohe Margen. Wir haben immer noch die Nase vorn. Aber es gibt drei massive Bedrohungen, die wir mit den falschen Maßnahmen bekämpfen:

- Die Verschiebung von Wertschöpfung und die Commoditisierung von Metall
- Die Fokussierung auf Wissen und die Abwendung von Können
- Der Glaube an Leistung durch Prozesse.

Das alles sind Symptome: Wir verstehen zwar Maschinen – aber Organisationen nicht.

Firmen, die weiterhin diesem Irrtum aussitzen, werden in Wettbewerb chancenlos untergehen.

Neuer Maschinenbau

Die Vollmer & Scheffczyk GmbH (kurz V&S) versteht sich als pragmatischer Gestalter für den neuen Maschinenbau. Bereits seit 1999 arbeitet V&S mit den erfolgreichsten europäischen Unternehmen der Branche an der Neuausrichtung von Organisation und Prozessen. Die Klienten profitieren dabei langanhaltend von kürzeren Lieferzeiten, höherer Termintreue sowie konkreten Innovations- und Wachstumsimpulsen. Dafür entwickelt V&S dynamikrobuste Abläufe und Organisationen. Also solche, die für die heutige hochkomplexe Wirtschaft ausgelegt sind.

Dabei helfen kein Management-Einerlei und die so beliebten Methoden aus Zeiten des Wirtschaftswunders, sondern nur frisches Denken und neue Lösungen.

Dipl.-Ing.
Benno Löffler

Vollmer & Scheffczyk GmbH
Geschäftsführer

Kernkompetenzen

- Agile
- New Management
- Organisations-Entwicklung für Höchstleistung
- Führungskräfte-Coaching und Führungskultur-Wandel
- Projektleitung
- Wertstromanalyse
- Lean

Kurzvita

- Studium Maschinenbau
- Langjährige Projektleitertätigkeit am Fraunhofer Institut für Produktionstechnik und Automatisierung (IPA)
- Gründer der traleon GmbH und einer der frühen Anwender agiler Methoden der Software-Entwicklung
- Seit 2005 geschäftsführender Partner der Vollmer & Scheffczyk GmbH

Netzwerk für Einzelfertiger

Dr.-Ing.
Nils Luft

eve production GmbH
Projektleiter und
Geschäftsführender
Gesellschafter

Kurzvita

- eve production GmbH
  07.2013 – heute
  Projektleiter und Geschäftsführender Gesellschafter
- Ilosys UG
  01.2013 – 06.2013
  Unternehmensberater
- TU Dortmund
  10.2007 – 12.2012
  Wissenschaftlicher Mitarbeiter
  (Lehrstuhl für Fabrikorganisation)
  Arbeitsschwerpunkte:
  - Fabrikplanung
  - Restrukturierung und Reorganisation von Produktionssystemen
  - Prozessoptimierung
  - Intralogistikplanung
- Promotion
  Technische Universität Dortmund;
  Doktor der Ingenieurwissenschaften
- Studium
  Universität Dortmund;
  Studienrichtung Logistik (Diplom)
- Mitgliedschaft in Ausschüssen, Gremien und Vereinen:
  - Vorsitzender VDI-Fachausschuss „Fabrikplanung“
  - Schmallenberger Kreis

Strategische Fabrikplanung in der Einzelfertigung.

- Nutzen und Aufgaben der Fabrikplanung
- Klassische Ziele und Vorgehensmodelle der Fabrikplanung in der Serienfertigung und warum diese in der Einzel- und Kleinstserienfertigung nur sehr begrenzt bis gar nicht funktionieren
- Unikatfertigung und extreme Variantenvielfalt als zwei Formen der Einzelfertigung
- Wie kann die Fabrikplanung und -reorganisation die Leistungsfähigkeit und Kosten positiv beeinflussen
- Potenziale einer digitalisierten Fabrik (I4.0)

eve

eve – eine Software zur proaktiven Ausrichtung Ihres Produktionssystems
eve greift auf bestehende Daten in Ihrem Unternehmen zurück und erstellt ein virtuelles und experimentierbares Modell.

In drei Modulen werden Ihre Daten analysiert, visualisiert und Entwicklungsszenarien aufgezeigt. eve bietet vollständige Transparenz hinsichtlich Systemauslastung und – konfiguration. Zu jedem Zeitpunkt haben Sie einen Überblick über die Produktionsprozesse und die Ablauforganisation.

Mit unserem schlanken Werkzeug bleiben Sie unabhängig von externen Beratern. Statt einmaliger Optimierung in einem kostspieligen Projekt steuern Sie Ihre Produktion selbstständig. Ob neue Produkte oder Varianten, neue Maschinen oder Mitarbeiterqualifizierung, eve rüstet Sie für alle zukünftigen Herausforderungen. Sie treffen Investitionsentscheidungen kosten- und zeitpunktoptimal.

Echtzeit-Feinplanung und Maschinendaten-erfassung in der Einzelfertigung.

Im Rahmen dieser Präsentation werden die Herausforderungen einer hoch-flexiblen Produktion bei der Gaugler & Lutz OHG vorgestellt und der Nutzen von software4production, Lösungen zur Echtzeit-Feinplanung sowie Maschinendatenerfassung, aufgezeigt. Das gründer- und eigentümergeführte Familienunternehmen Gaugler & Lutz mit Sitz in Aalen-Ebnat ist seit der Gründung 1983 sukzessive gewachsen. Mittlerweile produziert man in 16 mehrgeschossigen Hallen auf rund 12.500 m² und erschließt derzeit mit 7.500 m² einen Neubau. Rund 250 Mitarbeiter (1/3 kaufmännisch, 2/3 gewerblich) produzieren hochflexibel im 3-Schicht-Betrieb (Mo. - So.) in Werkstattfertigung auf mehr als 140 Arbeitsplätzen mit fünf Fertigungsverfahren und über 30 Produktionstechniken. Eine große Herausforderung stellt hierbei der dynamische Auftragsmix dar: von der auftragsbezogenen Fertigung aufgrund reeller Kundenbedarfe erfolgt auch die Lager-, Rahmenauftrags- sowie simulationsbasierte Produktion, wobei laufend ca. 50.000 Arbeitsgänge verplant und abgewickelt werden müssen.

Eine Besonderheit bei Gaugler & Lutz ist der Umstand, dass Liefertermine immer mit JIT/JIS eintreffend beim Kunden bestätigt werden. Dies ergibt besonders bei der Einzelfertigung von Windkraftanlagen-Rotorblättern eine besondere Komplexität, da diese aus rund 23 Baugruppen zu je drei Materialtypen und je 4 Dimensionen mit bis zu jeweils 64 Einzelteilen bestehen. Dabei variieren auch noch permanent Bestellmengen und Bestelltermine, Änderungsstände und Verpackungseinheiten. Ein zentrales Werkzeug, diese Dynamik und Produktionskomplexität handhaben zu können stellt hier der Einsatz der software4production Multiressourcenplanung integriert mit dem ERP-System von Sage dar. Damit werden rückstandsfrei in Quasi-Echtzeit alle 10 Minuten sämtliche Auftragsnetze mit allen Arbeitsgängen gegen begrenzte Kapazitäten und Materialverfügbarkeiten feingeplant und Auswirkungen sofort online ermittelt. Die hierzu notwendige, zeitnahe Ist-Datenerfassung erfolgt über manuelle BDE und automatische Maschinendatenerfassung. Nur so kann der Regelkreis zwischen Planung und Ausführung in Echtzeit geschlossen werden.

GAUGLER & LUTZ OHG
DIE KERNKOMPETENZ

Gaugler & Lutz – Es geht leichter.
Die Gaugler & Lutz oHG ist als familiengeführtes Unternehmen mit Sitz in Aalen-Ebnat der kompetente Ansprechpartner, wenn es um die Auswahl und Verarbeitung von Kernmaterialien bzw. Kernwerkstoffen im Bereich Leicht- & Sandwichbau geht. Mit über 30 Jahren Erfahrung auf dem Markt, sowie kontinuierlicher Forschung und Entwicklung bietet das Unternehmen innovative Lösungen für zahlreiche Branchen.

Darüber hinaus ist die Gaugler & Lutz oHG Händler und Hersteller von Sport-, Reha- und Freizeitartikeln. Das Sortiment umfasst hochwertige Produkte der Eigenmarke softX®, sowie der Schweizer Premium-Marke AIREX®.

Durch stetige Investitionen, hohes technisches Know-how und einen modernen Maschinenpark bietet das Unternehmen flexible, innovative Lösungen, die individuell auf die Kundenwünsche zugeschnitten werden.

Dipl.-Wirtsch.-Ing. (FH)
Dominic Lutz

Gaugler & Lutz oHGg
Prokurist, Mitglied der Geschäftsführung

Kernkompetenzen
- Unternehmerisches Denken & Handeln
- Innovative, praktikable & skalierfähige Ideen & Lösungsansätze/Innovationsmanagement
- End-Anwender & Entwicklungspartner für Software
- IT-Kompetenz in unterschiedlichen Ebenen/ Bereichen etc.
- Projekt- und Prozessmanagement: Industrie 4.0/Digitalisierung und Vernetzung von Systemen/Prozessen/ Ressourcen

Kurzvita
- 2001 - 2006
  Studium an der Hochschule für Technik & Wirtschaft Aalen: Wirtschaftsingenieurwesen mit dem Schwerpunkt Unternehmensführung/ technisches Controlling
- In dieser Zeit: diverse Praktika:
  Erlau AG, DaimlerChrysler AG, Knorr-Bremse Systeme für Nutzfahrzeuge GmbH (Diplomand)
- 2006 - 2007
  ebm-papst Mulfingen GmbH & Co. KG als Vertriebs- & Projektingenieur
- 2007 - 2009
  B/S/H/ Bosch und Siemens Hausgeräte GmbH als Nachwuchsführungskraft im Bereich Controlling und Projektmanagement
- Seit 2009
  Gaugler & Lutz oHG als Mitglied der Geschäftsführung mit den Schwerpunkten Organisationsentwicklung und Projekt- & Prozessmanagement

Thomas W. Lux

Lux & Lux
Geschäftsführender Eigner

ife-Management Board

Kernkompetenzen

- Organisationsentwicklung
- Führung und Persönlichkeitsentwicklung
- Moderation schwieriger Prozesse
- Interkulturelles Management und Vertrieb
- Konfliktmediation
- Teamentwicklung
- Coaching
- Vertrieb: Strukturierung, Qualifizierung, Begleitung
- Intervention im gewerblichen Bereich
- Optimierung von Service + Kundenansprache

Kurzvita

- Geboren am 26. November 1962 in Hamburg
- 1990
  Magister Artium für Geschichte und Politik
- 1990–1995
  in verschiedenen Unternehmen in den Bereichen Einsatzplanung, Vertrieb, Beratung, Führung, Training und Öffentlichkeitsarbeit
- 1982–lfd
  verschiedene Ehrenämter und Honorar-Tätigkeiten: Jugendarbeit, Revisor eines Verbands des DPWV, geschäftsführender Vorstand eines Unternehmens, Aufsichtsrat eines Klinikums, Gemeindeleitung, Laienprediger, Gastdozent für div. Verbände, Mitgeschäftsführer im ife
- Seit 1996
  geschäftsführender Eigner von Lux & Lux – Training und Beratung

Changemanagement: Neues beginnen, heißt weg mit der Angst und den Gewohnheiten

Zwei Zitate vorneweg: „Angst ist ein schlechter Ratgeber“ und „Der Mensch ist ein Gewohnheitstier“. Also das Thema ist im Changekontext relevant. „Neues beginnen, heißt: weg mit der Angst und den Gewohnheiten.“ Ja, klar. Das leuchtet jedem ein. Machen wir ab sofort! Nur wie, bitte?!?

Wie bekomme ich alle Changebeteiligten dazu keine Angst zu haben, wenn sie nicht wissen was sie erwartet und ob sie die Veränderung bewältigen?

Und wie bekomme ich die Changebeteiligten auch noch dazu, von Gewohnheiten zu lassen, die sich doch bewährt haben!?

Wir werden zusammen drei aussagefähige Kurven im Verlauf eines typischen Changeprozesses betrachten – belegt, kurz, einprägsam. Das ganze Problem auf einen Blick. Und dann werden wir ganz praktisch zusammen erarbeiten, wie Sie in den unterschiedlichen Phasen führen und steuern müssen. Die schlechte Nachricht: die unterschiedlichen Phasen erfordern unterschiedliches Verhalten! Die gute Nachricht: Machbar!

Zusammengefasst: Sie erhalten in 25 Minuten einen Crashkurs Changemanagement.

Cross Culture – Kulturelle Kontakte berechenbar gestalten

Es geht – neudeutsch gesprochen – um „Selfdiscription“. Ich kann mich so darstellen, wie ich bin. Wir Deutschen tun das gerne. Wir sind ja so authentisch.

Aber versteht der Partner aus einer anderen Kultur das? Was sind seine Normen und Werte? Was erwartet er? Welches Auftreten weckt in ihm Vertrauen? Mit Hilfe eines validen Verfahrens entdecken wir die Mythen von vier Nationen: Deutschland, Russland, China und die Vereinigten Staaten von Amerika. Und dann machen wir ein ganz neues Storytelling: Nicht die Geschichte erzählen, die ICH gut finde, sondern diejenige, die ER braucht!

Profiling:
Den Richtigen das Richtige tun lassen.

Wie geht´s los? Ein Musterfall, guter Wille und die typischen Schwierigkeiten, weil ein prima Mitarbeiter nicht an der richtigen Stelle ist. Sie werden Ähnliches erlebt haben – versprochen!

Aber warum funktioniert es nicht und was hätte man im Vorfeld anders machen können? Anhand eines Psychogramms werden wir herausfinden, warum dieser spezielle Mitarbeiter in dieser konkreten Situation scheitern mußte. Wir werden aber auch sehen, wie der Mitarbeiter aufgestellt sein muß, der diese Aufgabe erledigen kann – und zwar gut!

Fall und Psychogramm sind nur exemplarisch. Aber die Methode geht weit darüber hinaus. Den Richtigen das Richtige tun lassen muß keine ferne Vision bleiben; es geht und ist gar nicht mal so schwierig!

Wer mehr will, wird nicht leer nach Hause gehen! Sie können das Psychogramm auch bei Lux & Lux am Stand einmal für sich selbst testen.

Vielleicht entdecken Sie ja noch verborgene Talente...

Lux&Lux
unsere Stärke sind Menschen

Thomas W. Lux Training + Beratung ist ein mittelständisches Unternehmen, was Firmen unterstützt das Handeln ihrer Mitarbeiter erfolgreicher zu gestalten. Das betrifft klassische Themen wie Führung und Vertrieb ebenso, wie Organisationsentwicklung und das Durchführen von Changeprozessen. Das betrifft häufig Technik und Strukturen aber immer auch den Mitarbeiter. Denn das ist unser Motto: Lux & Lux – unsere Stärke sind Menschen. Ein kleines interdisziplinäres Team mit großem Erfahrungsschatz nimmt Ihre Problemstellung auf, analysiert und gibt Empfehlungen ab. Und dann lassen wir Sie nicht allein, sondern setzen um! Dabei ist unser instrumentelles Portfolio breit aufgestellt: Coaching, Beratung, Seminare, Workshops, Psychogramme, Teamentwicklung, Interimsmanagement, Konfliktmediation, Training on the Job und Organisationsentwicklung.

Morgenandacht:
Ein guter Start entscheidet nicht alles ... hilft aber!

Business und Morgenandacht?!? Wie paßt denn das zusammen?!?
Natürlich ist das ife immer anders – aber SO anders?

Daher eine kleine Provokation vorneweg. Nahezu alle Studien belegen, daß religiöse Menschen nicht nur belastbarer, ausgeglichener und empathischer sind. Sie sind in der Tendenz auch erfolgreicher!

Also ein guter Grund bei der Morgenandacht mitzumachen? Natürlich NICHT!

Aber wenn Sie einen Moment zu sich kommen wollen, ein Wort mit in den Tag nehmen möchten oder einfach mal anders starten wollen – dann haben Sie jetzt die Gelegenheit dazu.

Noch zwei Anmerkungen:
1. Keine Angst – wir singen NICHT!
2. Sie können sich sogar vorbereiten, müssen aber nicht.
   Die Tageslosung für den Tag lautet: Psalm 94 Vers 11

Gerhard Maier

IBS ITsolutions GmbH
Geschäftsführer

Kernkompetenzen

- Geschäftsprozessmanagement/Business Process Management
- Automatisierung von Geschäftsprozessen
- Informationserkennungs- und Extraktionstechnologien
- Lösungsintegration in IT-Strukturen und Anwendungen
- Enterprise Information & Content Management, DMS

Kurzvita

Gerhard Maier studierte Technische Informatik mit der Fachrichtung BWL. In seiner beruflichen Laufbahn beschäftigte er sich früh mit der digitalen Bild- und Belegerfassung, der automatisierten Datenauswertung und Informationsaufbereitung. Auf den Gebieten ECM/DMS und der Automatisierung von Geschäftsprozessen hat er bei Firmen wie IBM, Mannesmann, Digital Equipment Corporation, PSI AG in unterschiedlichen Positionen umfangreiches Wissen und Erfahrung gesammelt.

Digitale Transformation von Informationen und Prozessen.

Es gibt viele Möglichkeiten in allen Bereichen eines Unternehmens die Effizienz zu erhöhen, Kosten zu sparen und die Wirtschaftlichkeit zu steigern – sei es beispielsweise die Automatisierung des Dokumenten- und Papierflusses, eine digitalisierte Posteingangsverarbeitung oder die Rationalisierung des Rechnungsprozesses zur Schaffung agilerer und dynamischer Geschäftsprozesse. Erfahren Sie, wie unsere erprobten Lösungen die informationsintensive First Mile™ der Geschäftsprozesse transformieren und erweitern und gleichzeitig für mehr Transparenz, Kontrolle und Compliance sorgen können – alles auf einer einzigen, einheitlichen Plattform.

Die IBS ITsolutions GmbH bietet Lösungen für Enterprise Content Management, DMS, elektronische Archivierung, Posteingangsverarbeitung, automatisierte Belegverarbeitung, Eingangsrechnungsverarbeitung, Geschäftsprozessautomatisierung und BPM. Innerhalb unseres Lösungsspektrums setzen wir auf weltweit erfolgreichen Produkten ausgewählter Partner auf. Im Bereich der automatisierten Belegverarbeitung und der Automatisierung dokumentengestützter Geschäftsprozesse setzen wir die marktführenden und leistungsfähigen KOFAX Produkte ein.

„Sinneswunder“ und Querdenker – wie Inklusion Ihnen herausragende Talente sichert.

Autistische Mitarbeiter können eine Bereicherung für jedes Unternehmen sein. Die Stärken von Autisten sind sehr individuell, umfassen aber häufig …

- ein ausgeprägtes logisches Denkvermögen
- eine hohe Konzentrationsfähigkeit und Ausdauer auch bei Routineaufgaben
- ein hohes Maß an Loyalität und Zuverlässigkeit
- ein extrem gutes Auge für Details, Anomalien und mögliche Fehler
- außergewöhnlich gründliche Soll/Ist-Abgleiche und ein hohes Bewusstsein für Qualität
- eine starke Orientierung an Sachthemen, umfassendes Fachwissen

Autisten nehmen Dinge anders wahr als Nicht-Autisten und zeichnen sich darüber hinaus oft durch besondere „Spezialinteressen“ aus.

Der andere Blick

Auffällig ist, dass Autisten meist einen anderen Blick auf Dinge haben. Nicht-Autisten erfassen und verstehen ein Programm zunächst in seiner Gesamtheit und registrieren oft erst im Anschluss daran die einzelnen untergeordneten Module. Die meisten Autisten hingegen nehmen die zugrunde liegende Struktur zunächst anhand von Detail-Informationen wahr und integrieren diese nach und nach in ein übergeordnetes Konzept. Diese unterschiedliche Perspektive auf ein- und dasselbe Konzept birgt in der gemeinsamen Arbeit einen zusätzlichen Erkenntnisgewinn.

Mustererkennung

Viele Autisten erkennen Muster in Strukturen und Datenbeständen außergewöhnlich schnell und zuverlässig. Abweichungen fallen sehr schnell auf. Dies macht sie zu geeigneten Mitarbeitern bei der Analyse und Auswertung großer Datenmengen, aber auch bei der Fehlersuche oder dem Regelabgleich.

Spezialinteresse

Typisch für viele Autisten ist ein besonderes Spezialinteresse, in dem sie sich ein umfangreiches Expertenwissen aneignen. Hierzu zählen vor allem logisch-systematisch aufgebaute Themen wie z.B. Mathematik, Physik, Sprachen, Musik, Technik, Informatik und Statistik, obwohl einige Menschen im Autismus-Spektrum durchaus auch in kreativen oder geisteswissenschaftlichen Bereichen herausragende Talente haben.

Ein besonderes Qualitätsbewusstsein

Viele Autisten suchen keine Fehler – sie sehen Sie einfach! Bei manchen Menschen im Autismus-Spektrum geht dies so weit, dass Fehler ein physisches Unwohlsein hervorrufen. Diese besondere kognitive Eigenschaft wie auch das Bewusstsein für Qualität und die hohe Konzentration selbst bei repetitiven Aufgaben sind äußerst wertvoll im Bereich Software Testing, Qualitätssicherung oder Compliance.

auticon

auticon ist ein erfolgreiches und stark wachsendes IT-Dienstleistungsunternehmen in den Themenbereichen IT-Qualitätsmanagement, Softwareentwicklung, Datenbanken, Analytics und Security/Compliance. Das Besondere: auticon ist das erste Unternehmen in Deutschland, das ausschließlich Menschen im Autismus-Spektrum als Consultants im IT-Bereich beschäftigt. Wir nutzen die logischen und analytischen Stärken von Menschen im Autismus-Spektrum und bieten unseren Kunden auf diese Weise besondere Qualität, erstaunliche Arbeitsergebnisse sowie fachlichen und sozialen Mehrwert. 2011 gegründet, beschäftigt auticon inzwischen über siebzig Personen im Autismus-Spektrum und hat ihnen so einen großen Schritt hin zu einem normalen Berufsleben ermöglicht. Der unternehmerische und soziale Anspruch machen auticon zu einem einzigartigen Consultingunternehmen.

Klaus G. Meckel

auticon GmbH
Niederlassungsleiter
Düsseldorf

Kurzvita

Klaus Meckel bringt mehr als 20 Jahre Erfahrung in der IT-Branche in den Bereichen Vertrieb, Marketing und Management mit.

Seit dem Jahr 1999 war er insgesamt 11 Jahre in verschiedenen Positionen für den Aufbau von einem Unternehmen und die Markteinführung von IT-Sicherheitstechnologie im europäischen Raum verantwortlich. Ausgiebige internationale Erfahrung machte er in den USA.

Während seiner ersten Management-Stationen Anfang der 90er Jahre arbeitet er intensiv mit sozialen Organisationen zusammen. Bei auticon freut sich Herr Meckel auf die interessante Herausforderung, seinen sozialen Anspruch mit seinen langjährigen Vertriebs- und Management-Erfahrungen zu verbinden und damit dazu beizutragen, dass auticon weiterhin vielen Menschen mit besonderen Begabungen eine interessante Aufgabe geben kann.

ife Netzwerk für Einzelfertiger

Björn Melches

DLP Engineers GmbH
Partner und Leiter Competence Center CAD

Kernkompetenzen

- ☐ CAD/CAM/PDM
  - CAD-/CAM-/PDM-Administration
  - Lastenheft, Auswahl incl. Einführung von CAD-, CAM- und PDM-Lösungen
  - Kundenspezifische Inhouse-Schulung, Trainings
  - Integration E-CAD-, M-CAD- und CAM-Welt
- ☐ Konfiguration
  - CAD-Variantenkonstruktion
  - CAD-Automatisierung
- ☐ Konstruktionsdienstleistungen
  - Projektspezifische Auftragskonstruktion
  - Erstellung 3D-CAD-Modelle, Zeichnungen und Stücklisten

Kurzvita

- ☐ Partner der DLP Engineers – Bereich CAD-PDM-Konstruktion
- ☐ Selbstständig als freiberuflicher Konstrukteur
- ☐ Assistent des Betriebsleiters, Blechverarbeitung und Gehäusebau bei der Kniggendorf + Kögler Security GmbH in Hannover
- ☐ Angestellter der Auftragsabwicklung und Assistent der Geschäftsleitung bei der SYKOM GmbH in Hannover
- ☐ Lagerverwalter bei der Maschinenfabrik H & B Schleuter GmbH & Co. in Oyten
- ☐ Wehrdienst, auf Wehrübungen als Gruppenführer eingesetzt
- ☐ Fräser bei der Maschinenfabrik H & B Schleuter GmbH & Co. in Oyten
- ☐ Ausbildung zum staatlich geprüften Techniker – Bereich Maschinentechnik
- ☐ Schwerpunkt Betriebstechnik
- ☐ Ausbildung zum CNC Zerspanungsmechaniker Frästechnik
- ☐ Ausbildung zum Papiertechniker

Zeichnungsstruktur (CAD, PDM) – moderne zeitgemäße Organisation einer Konstruktion

3D CAD-Modelle/Zeichnungen

- ☐ Dokumentenarten: eigene/fremde Dokumente, 3D-Modelle, Zeichnungen, ET-, BG-Zeichnung, Zusammenbauzeichnung, Angebotszeichnung, Maßzeichnung, Schaltpläne, Klemmenpläne etc.
- ☐ Teilearten: Fertigungs-, Kauf-, Normteile
- ☐ Beziehungen: Teile : Dokumente
- ☐ 3D CAD und PDM: Denken in Teilen und nicht mehr in Zeichnungen
- ☐ Verwaltung unterschiedlicher Datei-/Datenformate: STEP, Fremdformate IGES

Organisation

- ☐ Organisation der Konstruktion heute und morgen
  - Aufgabenbeschreibung, Rollen/Verantwortlichkeiten
  - Funktions-/Baugruppenverantwortlichkeit
  - Organisation Mechatronik: E, M, Software/Steuerung, Zusammenarbeit
- ☐ Trennung Entwicklungs-/Abwicklungsprozess (Ablage auftragsneutral Master/auftragsspezifisch im CAD/PDM, Produktpflege, Klassifikation/Ablage und Finden von 3D-Modellen und Zeichnungen (SML)
- ☐ CAD-Automatisierung, CAD-Konfiguration, wo es Sinn macht?
- ☐ Abwicklungsprozess (Anpassung/ETO, Masterkonzept Kopieren/Referenzieren)
- ☐ Einheitliche Konstruktions-/Modellierungsrichtlinien, Konstruktionshandbuch
- ☐ vergabegerechte Zeichnungen – was bedeutet das?
- ☐ Ablauforganisation: Freigabe-/Änderungswesen, Gestaltung und Abbildung von Workflows, Versionierung/Revisionierung

CAD-/PDM-Systeme

- ☐ Moderne 3D CAD-Systeme: Überblick, Aufbau, Unterschiede
- ☐ PDM-/PLM-Systeme, warum überhaupt PDM? Reicht nicht ein Filesystem?
- ☐ Geeignete Ablage von Dokumenten (CAD-Modellen, Zeichnungen etc.), was muß ich vordenken/vorgeben, was macht PDM automatisch? (Anlagen-/Projektstruktur, Beziehung Teile/Dokumente)
- ☐ Verteilte Datenhaltung, Zugriffsschutz, Concurrent Engineering – was ist zu beachten (Performance, Replikationstechniken, Datensicherung etc.)

DLP
DR. LECHNER & PARTNER

DLP Engineers sind erfahrene Beratungs- und Umsetzungspartner der Investitionsgüterindustrie mit folgenden Schwerpunkten:

- ☐ Produktmodularisierung, Produktstrukturierung
- ☐ Prozessoptimierung, Prozessautomatisierung
- ☐ Angebots-, Stücklisten-, CAD-Konfiguration
- ☐ Aufnahme und Abbildung Produktlogik
- ☐ Stücklistenaufbau, -optimierung
- ☐ Klassifikation, Management der Teilevielfalt
- ☐ Einführung von PDM-/PLM- oder Konfigurations-/CPQ-Lösungen incl. CAD-, CRM- und ERP-Integration
- ☐ Projektmanagement interdisziplinärer Projekte

Wieviel ERP brauche ich mobil?
Eine mobile Lösung am Beispiel eines Service-Einsatzes.

Die ams.Solution AG bietet seit mehreren Jahren mobile Lösungen im Umfeld des eigenen ERP-Systems. Um auch den Mitarbeitern, welche vor Ort im Einsatz sind, die Möglichkeit zu bieten ihre Zeiten zu verbuchen, gibt es das mobile Terminal als Webanwendung oder App. Hiermit können sowohl Personal- als auch kostenträgerrelevante Zeit- und Materialbuchungen erfasst werden. Die Daten werden je nach Situation unmittelbar an das Zentralsystem übertragen oder zwischengepuffert, bis eine Verbindung zustande kommt.

Einen weiteren Schritt zur dezentralen Erfassung bietet nun der Serviceclient. Hier können nicht nur Buchungen erfasst werden, sondern es handelt sich vielmehr um eine kleine Anwendung, welche Daten auf dem mobilen Endgerät dezentral bereitstellt und somit die Erfassung von Buchungen, Daten und Zusatzinformationen ohne Zugriff auf das ERP-System ermöglicht. Mit dieser Anwendung können z.B. komplette Serviceeinsätze dokumentiert und für das ERP-System als Abrechnungsgrundlage bereitgestellt werden. Die Synchronisation mit dem ERP-System erfolgt auf Anstoß durch den Mitarbeiter. Es werden dabei alle erfassten Vorgänge übertragen und die Stammdaten und Aufträge aktualisiert. Alle bereits abgeschlossenen Vorgänge werden nun seitens des ERP-Systems verarbeitet und daraus sowohl die Personalzeiten als auch Kostenträgerbelastungen generiert.

Die so entstandenen Daten können nun zur Generierung abrechenbarer Auftragspositionen verwendet werden. Eine zeitnahe Abrechnung der geleisteten Zeiten und Materialverbräuche ist somit möglich. Die Dokumentation gegenüber dem Kunden kann dabei in Form einer Kopie des am Client erfassten Berichts oder als selbst definierter Report erfolgen.

ams
Die ERP-Lösung
Prozesse verstehen. Transparenz gestalten.

Das Beratungs- und Softwarehaus ams.Solution AG ist Spezialist für die Entwicklung, Implementierung und Betreuung von kundenorientierten ERP-Lösungen im Maschinen-, Anlagen-, Metall und Innenausbau. Auf Basis der Standardsoftware ams.erp realisiert ams schlanke Unternehmensorganisationen, speziell für die Einzel-, Auftrags- und Variantenfertigung und setzt darüber hinaus sämtliche Anforderungen VDMA-IT-Workshops erfolgreich um. Weltweit wurden mehr als 1.000 Kundenprojekte mit über 35.000 Usern erfolgreich abgeschlossen. 2014 zeichnete die Initiative Mittelstand die ams.Solution AG mit dem Innovationspreis-IT aus. Zudem hat der Unternehmensvergleich Top Consultant für die Jahre 2014/2015 bestätigt, dass die ams-Berater die komplexen Anforderungen ihres Zielmarktes kompetent erfüllen.

Werner Meyer

ams.Solution AG
Teamleiter Anwendungsentwicklung Mobile, Web und Devices

Kernkompetenzen
- Umgang mit neuen Technologien
- Anbindung und Nutzung von Hardware
- Planung und Realisierung neuer Anwendungen

Kurzvita
- 1996 - heute
  Teamleiter Anwendungsentwicklung, ams.Solution AG
- 1988 - 1996
  Geschäftsführer, B&M EDV-Service GmbH
- 1987 - 1988
  Softwareentwickler, Allerdata GmbH
- 1985 - 1987
  Softwareentwickler, PS Systemtechnik
- 1981 - 1985
  Hochschule für Technik Bremen, Studium der Elektrotechnik mit Schwerpunkt Automatisierung

Oliver Neugebauer

ams.Solution AG
Anwendungsentwicklung

Kurzvita
- 04/2012 - heute
  Softwareentwickler, ams.Solution AG
- 10/2005 - 03/2012
  Universität Bremen, Diplomstudium der Informatik

ife Netzwerk für Einzelfertiger

Andreas Pohle

amcGroup
Managing Partner

Kernkompetenzen

- Einkauf, Supply Chain Management
- Strategie, Prozesse und Organisation
- Spend & Value
- Effizienzsteigerung
- Sourcing und eSourcing
- Markt-und Potentialanalysen
- Interim Management
- Coaching
- ProcurementAcademy/eLearnings für den Einkauf

Kurzvita

- Diplom Kaufmann
- Bankkaufmann
- Seit 2002: Mitgründer und Managing Partner amcGroup
- 2000-2002: Leiter Operations/ GoodexAG
- 1993-2000: Bereichsleiter Petrochemie/ Klöckner Chemiehandel GmbH
- Schwerpunkte: Projektmanagement, Organisation, Einkauf und Beschaffung, e-procurement, e-sourcing, Strategische und operative Einkaufsprozesse, Lieferantenmanagement, Trainings und Personalentwicklung im Einkauf, eLearnings

Die Bedeutung von Industrie 4.0 für den Einkauf der Einzelfertiger

- Industrie 4.0, die kommende Revolution in der Industrie: Was kommt auf den Einkauf zu?
- Wie sieht Ihre Zielsetzung und Strategie für den Einkauf im Zeitalter der Industrie 4.0 aus?
- Welches sind die Handlungsfelder der Transformation des Einkaufs im Zeitalter von Industrie 4.0?
- Wie kann sich der Einkauf systematisch auf Industrie 4.0 vorbereiten?

amc

Die amcGroup ist auf die Unternehmensfunktion Einkauf und Supply Chain Management fokussiert. Seit 14 Jahren unterstützen wir unsere Kunden, den Beitrag des Einkaufs zum Unternehmenserfolg nachhaltig zu steigern und den Einkauf als eine entscheidende Säule im Unternehmen zu etablieren.

Unsere jahrelange praktische Erfahrung im Einkauf und Supply Chain Management verbinden wir mit den Methoden einer modernen umsetzungsorientierten Unternehmensberatung. Unsere Schwerpunkte sind Strategie, Steigerung der Effizienz von Prozessen und Organisation sowie Erhöhung des Wertbeitrages.

Hosen runter!
Mit Social Media zum vernetzten Unternehmen.

In dynamischen Märkten ist eine schnelle, unbürokratische Kommunikation im Unternehmen entscheidend. Dabei lässt sich häufig nicht planen, wer mit wem kommunizieren muss, sondern es muss die Möglichkeit geben, dass ein organisches Netzwerk entsteht.

Wir setzen seit mehr 6 Jahren erfolgreich eine interne Social Media-Platform ein. Ich berichte von unseren Erfahrungen, wofür sich diese Art der Kommunikation gut eignet, und wofür nicht, und gebe Tipps für die Einführung.

Ilja Preuß

it-agile GmbH
Agiler Berater

Kernkompetenzen

- anti-fragile Organisationen, BetaCodex, Holakratie/Soziokratie
- Führungskräfte-Coaching und -Training
- Klein- und Großgruppenmoderation, Konfliktmoderation

Kurzvita

- Seit 2009 Berater für it-agile
- Co-Autor “Agile Führung”, Symposion Publishing, 2015

it-agile

Wir glauben, dass Unternehmen dann am erfolgreichsten sind, wenn ihre Mitarbeiter erfüllt arbeiten.

Wir verhelfen Unternehmen zu Erfolg und den Mitarbeitern zu erfüllender Arbeit, indem wir Marktnähe, Kooperation, Authentizität und kontinuierliche Reflexion herstellen und verbessern.

Dr.
Christopher Riedel, LL.M.

Dr. Christopher Riedel, LL.M.
Rechtsanwalt, Steuerberater
Fachanwalt für Steuerrecht
Inhaber der Kanzlei
Dr. Christopher Riedel

Kernkompetenzen
Erbrecht und Vermögensnachfolge mit Schwerpunkt auf Nachfolgegestaltungen für Familienunternehmer – Gesellschaftsrecht, Erbrecht, Steuerrecht

Kurzvita
- Geboren 1969 in Koblenz
- Studium in Heidelberg und Freiburg
- Zulassung als Rechtsanwalt 1997
- Bestellung zum Steuerberater 2000
- Promotion (Universität Potsdam) 2005
- Master of Laws (LL.M.), Universität Münster 2007
- Tätigkeit in verschiedenen Wirtschaftsprüfungsgesellschaften und Rechtsanwaltskanzleien
- Seit 2014 in eigener Kanzlei
- Vielfältige Autoren- und Referententätigkeit zu erbrechtlichen und steuerrechtlichen Themen; Lehraufträge an den Universitäten Münster und Mannheim sowie Fachhochschulen

Bitte nicht fallen lassen …
Stabwechsel bei KMU und Familienunternehmen

Der Vortrag beschäftigt sich mit dem stets aktuellen Thema Unternehmensnachfolge.

Nach einer kurzen Einführung in die Begrifflichkeiten und die gesamtwirtschaftliche Bedeutung der Unternehmensnachfolge widmet sich das Referat der Strukturierung des Planungs- und Umsetzungsprozesses. Dabei geht es vor allem um grundlegende Überlegungen und Entscheidungen, die bei jeder Art von Nachfolgeregelung bedeutsam sind: Feststellung der Ausgangslage, Definition der Ziele und auf dieser Grundlage Planung der Umsetzung.

Wichtig ist bei alldem, den Blick für das Wesentliche zu schärfen. Das Nachfolgekonzept muss funktionieren, und zwar vor allem menschlich und wirtschaftlich. Die steuerliche Optimierung steht nicht an erster Stelle, sondern bildet vielmehr das „Tüpfelchen auf dem i". Das gilt auch (und vielleicht insbesondere) in Zeiten, in denen der Gesetzgeber die Betroffenen im Regen stehen zu lassen scheint (Stichwort: Reform der Erbschaftsteuer). Keine Vorsorge zu treffen, ist immer die schlechteste Entscheidung.

Auch wenn ein Patentrezept für die erfolgreiche Nachfolgeregelung nicht erkennbar ist, lässt sich doch eines festhalten: Einigkeit macht stark! Gemeinsame Zielsetzungen lassen sich leichter und sicherer umsetzen als widersprüchliche. Natürlich gilt es auch hierbei, (typische) Fehler zu vermeiden und den Stab nicht fallen zu lassen. Aber diese Aufgabe ist lösbar.

RIEDEL

Die Kanzlei Dr. Riedel in Düsseldorf ist spezialisiert auf alle Fragen rund um die Themen Erbrecht und Vermögensnachfolge. Als Rechtsanwalt und Steuerberater berät und vertritt Dr. Christopher Riedel seine Mandanten in diesen Fragestellungen umfassend. Das gilt sowohl für zivilrechtliche als auch für steuerrechtliche Aspekte. Daneben bilden Auseinandersetzungen nach dem Erbfall, insbesondere Pflichtteilsstreitigkeiten, einen weiteren wesentlichen Teil der Praxis.

„Entscheidend ist für mich bei alldem die vertrauensvolle und unmittelbare, persönliche Zusammenarbeit mit meinen Mandanten. Mein Motto: Kurze Wege und rasche Hilfe statt großer Organisationen und einer Vielzahl von Ansprechpartnern. Und das alles selbstverständlich bei hoher Expertise und Professionalität," fasst der Inhaber selbst das Konzept zusammen.

Wirtschaftsspionage – Ihre Unternehmensdaten im Visier fremder Nachrichtendienste

- Wirtschaftsspionage richtet in Deutschland jährlich Schäden in Milliardenhöhe an
- Nicht nur „Global Player" sind betroffen, sondern insbesondere auch kleine und mittelständische Unternehmen
- Wirtschaftsspionage vollzieht sich mittlerweile durch alle Branchen gleichermaßen
- Angriffe erfolgen nicht nur auf die IT eines Unternehmens, auch sonstige Kommunikationsinfrastrukturen wie beispielsweise Smartphones werden angegriffen
- Herkömmliche Schutzmaßnahmen wie Firewalls und Antivirenprogramme reichen in der heutigen Zeit nicht mehr aus, um ein Unternehmen wirksam zu schützen
- Weitergehende Maßnahmen in Form ganzheitlicher Sicherheitskonzepte, bestehend aus den Elementen Organisation, Awareness und Technik sind erforderlich

Ministerium für Inneres und Kommunales des Landes Nordrhein-Westfalen

Der Verfassungsschutz NRW betreibt seit 15 Jahren das Präventionsprogramm Wirtschaftsschutz. Dabei geben Wirtschaftsschutzexperten des Verfassungsschutzes NRW Hilfestellungen, Ihr Unternehmen sicherer zu machen.

Zum einen geschieht dieses durch Sensibilisierungsvorträge die aufzeigen, welchen Bedrohungen Unternehmen aller Branchen und Größenordnungen durch Wirtschaftsspionage in der heutigen Zeit ausgesetzt sind. Sie informieren dabei über die wichtigsten Angriffsstrategien und zeigen wirksame Schutzstrategien für Unternehmen auf. Auf Wunsch besucht der Verfassungsschutz NRW auch Unternehmen vor Ort, um Ihnen praktische Hilfestellung bei der Erstellung eines Sicherheitskonzeptes zu geben oder beispielsweise vor einer Unternehmensbelegschaft einen Sensibilisierungsvortrag zu halten. Diese Angebote hält der Verfassungsschutz NRW für alle Unternehmen bereit.

Dirk Ritter-Dausend

Ministerium für Inneres und Kommunales des Landes NRW
Sicherheitsexperte für Wirtschaftsschutz und Unternehmenssicherheit, Verfassungsschutz

Kurzvita

Dirk Ritter-Dausend, Dipl. Verwaltungswirt, ist Sicherheitsexperte für Wirtschaftsschutz und Unternehmenssicherheit im Ministerium für Inneres und Kommunales des Landes Nordrhein-Westfalen, Abteilung Verfassungsschutz.

Zwischenzeitlich war Herr Ritter-Dausend auch als Referent für Wirtschafts- und Energiepolitik in der Vertretung des Landes Nordrhein-Westfalen bei der Europäischen Union in Brüssel eingesetzt, darüber hinaus ist er Dozent an der Frankfurt School of Finance and Management im Bereich Security Management und Fraud Management.

Dieter Rosenthal

SMS group GmbH
Mitglied der Geschäftsführung

Kernkompetenzen

- Echtzeit-Simulationsmodelle für komplexe mechatronische Systeme
- Automatisierungssysteme für Walzwerke und Bandanlagen
- Innovations- und Entwicklungsmanagement
- Strategien zur Marktentwicklung, z. B. für China, Südostasien
- Key Account Management
- Führung von Inlands- und Auslandsgesellschaften über Beirat
- Über 25 Jahre Geschäftsverantwortung im Großanlagenbau

Kurzvita

- Seit 1979: bei SMS (damals SMS Schloemann-Siemag AG)
- Seit 2001: Mitglied des Vorstandes/der Geschäftsführung SMS group GmbH, zuständig für Vertrieb und Technologie
- Seit 2001: Mitglied des Vorstandes der VDMA-Arbeitsgemeinschaft Großanlagenbau (von 2006 bis 2011als Sprecher dieser Arbeitsgemeinschaft)
- Seit 2004: Mitglied des Vorstandes EUnited Metallurgy

SMS group – Anlagenbauer mit internationalem Fertigungsnetzwerk

Die SMS group ist mit einem Exportanteil von mehr als 85 % weltweit als Lieferant von Anlagen- und Serviceleistungen für die Stahl- und Nichteisen-Metallindustrie tätig. Der durchschnittliche Auftragseingang der letzten 5 Jahre lag in der Größenordnung von 3,1 Mrd. € und wurde mit 12.000 Mitarbeitern erwirtschaftet.

Sich schnell verändernde Märkte erfordern ein flexibles, weltweites Fertigungsnetzwerk, insbesondere angesichts der Forderungen nach lokaler Wertschöpfung. Da der Bau identischer Anlagen die Ausnahme bleibt, ist unter Berücksichtigung von Know-how-Aspekten die Festlegung der Produkte für die einzelnen eigenen Werkstätten sehr wichtig. Das entsprechende Konzept der SMS group wird vorgestellt.

Industrie 4.0 und digitale Produkte benötigen als eine wesentliche Voraussetzung intelligente Komponenten und Maschinen. Hier bieten sich bei eigenen mechanischen Kernkomponenten neue Geschäftsmöglichkeiten. An Beispielen wird die erfolgreiche Entwicklung einer neuen Generation von Kernkomponenten erläutert und ihre Einbindung in Industrie 4.0/digitale Produkte dargestellt.

SMS group

SMS group: gebündelte Kräfte – weltweite Effizienz
Die SMS group ist in vierter Generation in Familienbesitz und besteht aus einer Gruppe von international tätigen Unternehmen des Anlagen- und Maschinenbaus für die Verarbeitung von Stahl und NE-Metallen.

Die SMS group deckt als Systemlieferant das gesamte Maschinen- und Anlagen-Spektrum zur Herstellung von Primärwerkstoffen, über umformtechnische Einrichtungen bis hin zu Veredelungslinien, ab. Umwelttechnische Einrichtungen, Elektrik und Automatisierung sowie der dazugehörige weltweite Service ergänzen das Produktspektrum der SMS group.

Mit der Paul Wurth S.A. ist die Gruppe führend beim Bau von Hochöfen, Kokereien und umwelttechnischen Einrichtungen für Hüttenwerke. Die Elexis-Gruppe ist mit ihren Tochtergesellschaften Technologieführer für Fertigungsautomatisierung, Antriebstechnik sowie Qualitätskontrolle.

Auslandsgeschäfte ohne Akkreditiv – Wie komme ich trotzdem sicher zu meinem Geld?

Die Erfahrungen deutscher Unternehmen zeigen weiterhin eine starke Exporttätigkeit in die verschiedensten Länder der Welt. Das Akkreditiv hat bei Geschäften nach Südamerika, Asien oder auch den nahen Osten weiterhin eine große Bedeutung den Zahlungsstrom zu sichern. Doch wie kann ich meine Forderung sichern, wenn die Banken aus unterschiedlichen Gründen diese Geschäfte nicht begleiten, oder das deutsche Unternehmen eine Tochter oder Niederlassung vor Ort sitzen hat, so dass es zum Inlandsgeschäft wird, oder man auch in europäische Länder sowie in die Vereinigten Staaten liefert, wo ein L/C nicht durchgesetzt werden kann?

Hinzu kommt, dass die Anforderungen an den Exporteur aufgrund der eigenen Struktur steigen, die vorgegebenen Kundenwünsche zu berücksichtigen sind, Banken bestimmte Länderrisiken nicht mehr begleiten wollen bzw. in- und externe Auflagen dies unmöglich machen.

Natürlich stellt ein Akkreditiv für den Exporteur immer noch eine ausgezeichnete Grundlage der Zahlungssicherheit dar. Sollte dies aber nicht darstellbar sein, Finanzierungsfragen aufkommen, der Wettbewerb dies gegebenenfalls verhindern oder oben beschriebene andere Faktoren auftreten, dann wird nach entsprechenden Lösungen für die Sicherheit der Zahlung gesucht.

Welche Alternativen können das sein? Welche Bedingungen sind daran geknüpft? Wer sind die potentiellen Anbieter, welche Leistungsfähigkeit haben sie? Welche Kosten sind zu kalkulieren?

Ich möchte in diesem Workshop eine offene Diskussion über die Erfahrungen der letzten 18 Monate anstoßen, Alternativen aufzeigen und Anregungen für praxisnahe Fallbeispiele geben und freue mich auf eine intensive und spannende Diskussion.

Marcus Sarafin

GFL Makler- und Beratungsgesellschaft mbH
Geschäftsführer

Kernkompetenzen

- Experte für alle Fragen rund um die Forderungsausfallversicherung
- Experte für Inkassomöglichkeiten im Ausland
- Berater für alternative Finanzierungsansätze
- Mitglied und Gründer des internationalen Netzwerkes „CREDEA“

Kurzvita

- Studium Wirtschaftswissenschaften
- Traineeausbildung Euler Hermes mit anschließender Gebietsverantwortung in Düsseldorf
- Geschäftsstellenleiter in Freiburg
- Seit 2011 geschäftsführender Gesellschafter der GFL mit Sitz in Freiburg

GFL

Die GFL ist ein kleines Team von Experten, das sich auf den Schutz vor Forderungsausfällen und das kurzfristige und schnelle Beschaffen zusätzlicher Liquidität für mittelständische Unternehmen spezialisiert hat. Markenzeichen der GFL ist der Leitspruch „Gemeinsam Gewinnen“.

Raimund Schlotmann

PROCAD GmbH & Co. KG
Geschäftsführer

Kernkompetenzen

- Experte für IT basiertes Prozess-management im Engineering
- DMS, PDM und PLM Systeme
- Cloud Computing
- Business Prozess Design
- Projektmanagement

Kurzvita

- Geschäftsführer runtime software Microsoft-basierte Cloud Solutions
- Geschäftsführer Itella Deutschland Business Process Management
- Geschäftsführer ONVENTIS SRM Software/ Cloud
- Siemens Anlagenbau Engineering und Software

Wie esse ich einen Elefanten? Oder wie die Begriffe Industrie 4.0 und Cloud uns davon abhalten, das Notwendige jetzt zu tun.

Der Vortrag erklärt wie große Hype-Begriffe wie z.B. Cloud oder Industrie 4.0 oft reale und jetzt umsetzbare Verbesserungen so verschleiern und schwer greifbar machen, dass Unternehmen nicht umsetzen, was bereits heute möglich ist. Er zeigt auf, wie sich Unternehmen stattdessen beginnend mit den konkreten, zukünftig durch die neuen Technologien möglichen Anwendungen dem Potenzial von Industrie 4.0, dem Internet der Dinge und Cloud Computing nähern können.

Wie können also mittelständische Anbieter dem Potenzial dieser Themen wie einem Start-up begegnen? Der Vortrag diskutiert weiterhin die Frage, warum auch Einzelfertiger heute mit der möglichen Verbesserung beginnen können und warum Systems Engineering, Mechatronik und PLM genau solche Grundsteine für Industrie 4.0 und die Digitalisierung darstellen.

PROCAD ist Spezialist für Lösungen im Product Lifecycle Management (PLM), Produktdatenmanagement (PDM) und Dokumentenmanagement (DMS).

PROCAD steigert mit seinen Lösungen für das Product Lifecycle- und Dokumenten-management im Engineering, den Wirkungsgrad der Produktmanagement Prozesse von der Entwicklung bis zur Entsorgung.

So viel Planung MUSS sein!
Mit dem Controlling als zentrale Schaltstelle der strategischen Unternehmens-Kapazitätsplanung

- Unterstützung der wertschöpfenden und der daran angegliederten Geschäftsprozesse durch den Einsatz einer ganzheitlichen Termin- Kapa- und Strukturplanung mit dem ams.erp
- Erarbeitung von signifikanten Nutzungspotentialen für die komplette Auftragsabwicklung
- Prozessunterstützung für alle abwickelnden Abteilungen und deren Unterstützer

Paul-Gerhard Schmidt

ams.Solution AG
Teamleiter Prozessmanagement und Unternehmensberatung

Kernkompetenzen

- Maschinenbau
- Formenbau/Werkzeugbau
- Fahrzeugbau
- Anlagenbau
- Behälter- und Apparatebau
- Rohrleitungsbau
- Lohnfertiger
- Möbelindustrie und Zulieferer
- Kunststoffverarbeitende Industrie

Kurzvita

- AV-Leiter im Formen- und Werkzeugbau
- Organisationsberater
- Leitung Abteilung Organisationsberatung; ams.Solution AG
- Betriebsleiter Fahrzeugbau
- Projektmanagement bei ams.Solution AG
- 3 Jahre selbstständiger Unternehmensberater; in dieser Zeit auch für ams als Projektleiter Organisationsberatung tätig
- Seit Juli 2014 Teamleiter Unternehmensberatung; ams.Solution AG

ams
Die ERP-Lösung
Prozesse verstehen. Transparenz gestalten.

Das Beratungs- und Softwarehaus ams.Solution AG ist Spezialist für die Entwicklung, Implementierung und Betreuung von kundenorientierten ERP-Lösungen im Maschinen-, Anlagen-, Metall und Innenausbau. Auf Basis der Standardsoftware ams.erp realisiert ams schlanke Unternehmensorganisationen, speziell für die Einzel-, Auftrags- und Variantenfertigung und setzt darüber hinaus sämtliche Anforderungen VDMA-IT-Workshops erfolgreich um. Weltweit wurden mehr als 1.000 Kundenprojekte mit über 35.000 Usern erfolgreich abgeschlossen. 2014 zeichnete die Initiative Mittelstand die ams.Solution AG mit dem Innovationspreis-IT aus. Zudem hat der Unternehmensvergleich Top Consultant für die Jahre 2014/2015 bestätigt, dass die ams-Berater die komplexen Anforderungen ihres Zielmarktes kompetent erfüllen.

ife Netzwerk für Einzelfertiger

Olaf Sommer

Unternehmensgruppe M&C, M&C TechGroup Germany GmbH
Geschäftsführender Gesellschafter

Kernkompetenzen

- Analytische und konzeptionelle Arbeiten
- Moderation
- Sozialkompetenz
- Dienstleisterprägung
- Menschenorientierung

Kurzvita

- Geb. 02.04.1957, verheiratet, ein Kind
- Hochschuldiplome in Volkswirtschaft (1983) und Betriebswirtschaft (1985)
- 1989 - 1992
  Vorstandsassistenz in einem großen deutschen Konzern, Zuständigkeitsschwerpunkt Industriebeteiligungen
- 1993 - 2005
  Selbständiger Unternehmensberater/ Geschäftsführer Beratungshaus für strategische Geschäftsentw. in produzierenden Unternehmen
- Seit 2006
  Geschäftsführender Gesellschafter der mittelständischen Unternehmensgruppe M&C

Internationalisierungen: Hürden – Probleme – Kriminalgeschichten

Der Weg in die Internationalisierung ist gerade für mittelständische Unternehmen nicht nur kostenträchtig, sondern auch mit hohem Aufwand verbunden. Hinzu kommt eine Vielzahl von individuellen Problemlagen vor Ort, die erfolgreich gemeistert werden müssen.

Zu den organisatorisch-rechtlichen Hürden gehören betriebliche Genehmigungen, notwendige Gründungen von Tochter- oder Enkelgesellschaften. Hier ist die Bandbreite des zeitlichen Bedarfs und der organisatorischen Schritte enorm hoch.

Zusätzliche Hürden bringen die verschiedenen nationalen Sozialgesetzgebungen mit sich, Besonderheiten der Personalbeschaffung und der Mitarbeiterbindung. Hier entstehen sehr häufig grundlegende Schieflagen, die nur schwache Erträge abwerfen bzw. sogar echte Fehlinvestitionen werden. Einzige Auswege sind dann Desinvestitionen oder vollständige Neustarts.

Ein ganz besonderes Kapitel sind z.T. komplexe kriminelle Handlungen zu Lasten des Unternehmens, die nicht nur Vermögensverluste zur Folge haben, sondern ggf. sogar das Unternehmen in rechtlicher Hinsicht schädigen. Kriminelle Energie kann hier jahrelange Restrukturierungsprozesse auslösen, deren Ausgang häufig ungewiss ist.

M&C®

M&C ist eine weltweit marktaktive deutsche Unternehmensgruppe mit derzeit über 30 Mio Euro Umsatz pro Jahr und 155 Beschäftigten, davon über 1/3 im Ausland. Geschäftsfeld ist der Spezialbereich der Gasentnahme-, Gasaufbereitung und Gasanalyse sowie Prozesssteuerung in ca. dreißig Branchen der Industrie und Anwendungsbereichen.

Digitale Transformation von Informationen und Prozessen.

Es gibt viele Möglichkeiten in allen Bereichen eines Unternehmens die Effizienz zu erhöhen, Kosten zu sparen und die Wirtschaftlichkeit zu steigern – sei es beispielsweise die Automatisierung des Dokumenten- und Papierflusses, eine digitalisierte Posteingangsverarbeitung oder die Rationalisierung des Rechnungsprozesses zur Schaffung agilerer und dynamischer Geschäftsprozesse. Erfahren Sie, wie unsere erprobten Lösungen die informationsintensive First Mile™ der Geschäftsprozesse transformieren und erweitern und gleichzeitig für mehr Transparenz, Kontrolle und Compliance sorgen können – alles auf einer einzigen, einheitlichen Plattform.

Dr.
Manfred Strecker

ABEKING & RASMUSSEN
Schiffs- und Yachtwerft SE
Head of IT and Processes

Kernkompetenzen

- Langjährige Erfahrung als Gesamt-IT-Verantwortlicher
- Prozessorientierte Projektdurchführung
- Führungskompetenz
- Projektmanagement PRINCE2 (Practitioner)
- ITIL
- Qualitätsmanagement ISO 9001/IFS/HACCP

Kurzvita

- Seit 2014 bei ABEKING & RASMUSSEN SE
- 1997 bis 2013 Hälssen & Lyon GmbH (Lebensmittel)
- 1993 bis 1997 Hamburger-Hafen- und Lagerhaus AG
- 1990 bis 1992 Lufthansa AG
- 1977 bis 1990 Studium der Physik und Promotion

ABEKING & RASMUSSEN
SCHIFFS- UND YACHTWERFT GMBH & CO. KG

Abeking & Rasmussen (A&R), gegründet 1907, ist eine hochmoderne, innovative und wetterunabhängige Werft mit Hallen für Schiffe von bis zu 125m, die von einem Synchrolift zu Wasser gelassen, bzw. für Reparaturen an Land genommen werden können. A&R ist weltweit bekannt für den Bau von Megayachten, Marineschiffen, Behördenschiffen und das revolutionäre SWATH@A&R Rumpfkonzept (Small Water Plane Area Twin Hull), das durch sein einmaliges See-und Manövrierverhalten in rauer See eine außergewöhnliche Alternative zu konventionellen Schiffstypen darstellt.

Hon.-Prof. Dr.-Ing.
Lars Vollmer

Vollmer & Scheffczyk GmbH
Gründer Vollmer & Scheffczyk GmbH

ife-Kuratoriumsmitglied

Kurzvita

Lars Vollmer gilt als einer der profiliertesten Wirtschaftsvordenker im deutschsprachigen Raum. Er schaut in seinen Büchern, Auftritten, Kolumnen und Video-Botschaften mit einer ganz eigenen, frischen Perspektive auf Wirtschaft, Unternehmen und Arbeit.

„Er nennt beim Namen, was in den meisten Firmen nicht ausgesprochen werden darf, obwohl es gelebt wird.“, schrieb die Berliner Morgenpost. Ihm geht es um das Neue bei der Arbeit, in der Firma, in der Wirtschaft. Dabei scheut er nicht die geistige Auseinandersetzung: Warum gehören Organigramme in die Schublade? Warum ist Planung Selbstbetrug? Warum sind Chefs mit der Führung von Menschen so häufig völlig überfordert? Wieso sollten Mitarbeiter über ihr Gehalt selbst entscheiden? Warum treffen Manager immer häufiger katastrophale Fehlentscheidungen? Wann ist Arbeit echte Arbeit und wann ist sie nur Theater? Und was hilft gegen all das?

Lars Vollmer ist Redner auf internationalen Kongressen und Unternehmensveranstaltungen. Er lebt in Barcelona, ist leidenschaftlicher Jazzpianist und Musik-Kenner, liebt Wortwitz, schlichtes Design, guten Kaffee und New York.

Sein aktuelles Buch: »Zurück an die Arbeit – Wie aus Business-Theatern wieder echte Unternehmen werden«, gelistet in den Bestsellerlisten von ManagerMagazin (Platz 10) und Wirtschaftswoche (Platz 4) bezeichnet DER SPIEGEL als »ein Manifest für echte Arbeit«.

Mehr unter www.larsvollmer.com

Zurück an die Arbeit – wie aus Business-Theatern wieder echte Einzelfertiger werden.

Es wird viel zu wenig gearbeitet! Stattdessen verbringen Mitarbeiter und ihre Chefs in den meisten Unternehmen der Einzelfertigung mehr als die Hälfte ihrer Zeit mit Tätigkeiten, die zwar wie Arbeit aussehen, aber keine Arbeit sind: Meetings, Jahresgespräche, Budgetverhandlungen, Reports, Genehmigungsprozeduren, Powerpoint-Präsentationen, Unternehmensleitbilder, Organigramme und so vieles mehr – reines Business-Theater, das keine Wertschöpfung erzeugt, nicht dem Kunden dient und damit nur Eines ist: Verschwendung!

In seinem Vortrag identifiziert Lars Vollmer dieses Phänomen, das bei allen beteiligten Menschen Leid erzeugt und vielen Unternehmen in den nächsten Jahren das Genick brechen wird. Er analysiert, was in den Unternehmen falsch läuft und warum. Er deckt auf, wie Unternehmen mit im Kern hundert Jahre alten Prinzipien und Methoden arbeiten, obwohl sie in den Märkten des 21. Jahrhunderts operieren.

Soziale Verschwendung in Unternehmen

Lars Vollmer geht einen fundamentalen Schritt weiter als das Lean Management, das sich mit Verschwendung beschäftigt. Er öffnet die Sicht auf einen weiteren Typ, den vierten Typ der Verschwendung, und macht deutlich, dass in vielen Unternehmen nur noch Arbeit gespielt wird. Außerdem wirft er ein Licht darauf, was dieses Business-Theater mit den Mitarbeitern anstellt und warum es Unternehmen den Kragen kosten wird.

Zurück zu echter Arbeit

Eine echte Zwickmühle? Nicht wirklich. Denn Lars Vollmer zeigt, wie wir alle trotzdem zurückfinden zu echter Arbeit, eine neue Arbeitswelt gestalten können, das Theater hinter uns lassen und dadurch wertschöpfender, erfolgreicher und freudvoller werden.

Ein provokanter und enorm hilfreicher Vortrag für alle Mitarbeiter und Führungskräfte, die arbeiten wollen, anstatt Arbeit zu spielen.

Neuer Maschinenbau

Die Vollmer & Scheffczyk GmbH (kurz V&S) versteht sich als pragmatischer Gestalter für den neuen Maschinenbau. Bereits seit 1999 arbeitet V&S mit den erfolgreichsten europäischen Unternehmen der Branche an der Neuausrichtung von Organisation und Prozessen. Die Klienten profitieren dabei langanhaltend von kürzeren Lieferzeiten, höherer Termintreue sowie konkreten Innovations- und Wachstumsimpulsen. Dafür entwickelt V&S dynamikrobuste Abläufe und Organisationen. Also solche, die für die heutige hochkomplexe Wirtschaft ausgelegt sind.

Dabei helfen kein Management-Einerlei und die so beliebten Methoden aus Zeiten des Wirtschaftswunders, sondern nur frisches Denken und neue Lösungen.

Europas Vielfalt – Chance im internationalen Wettbewerb

Dipl.-Kfm.
Rolf von Hohenhau

Präsident des Bundes der Steuerzahler in Bayern e.V.

Präsident der Taxpayers Association of Europe (TAE)

Vizepräsident der World Taxpayers Association (WTA

Europas größte Chance im internationalen Wettbewerb liegt in seiner Vielfalt und der Unterschiedlichkeit der einzelnen Mitgliedsländer, dem Wettbewerb der Länder untereinander, dies alles in einem Binnenmarkt mit freiem Waren- und Dienstleistungsverkehr.

Die Marktmacht der Europäischen Union wird oftmals unterschätzt. Die EU hat mehr als 500 Millionen Einwohner, davon alleine rund 340 Millionen im Euroraum. Europa braucht sich also keinesfalls vor den USA oder Russland verstecken. Gleichzeitig gibt es eine Vielzahl von Herausforderungen, denen wir uns stellen müssen, wenn wir weiterhin Wachstum und Wohlstand in Europa sichern wollen. Ich könnte über einige Bereiche sprechen, wo wir als Verband und Hüter der Interessen der Steuerzahler Veränderungen/Reformen benötigen, sei es die EZB, Finanz- und Schuldenkrise, Einlagensicherung, TTIP, Bürokratieabbau, Deregulierung, innere und äußere Sicherheit oder Migration. Alles Themen, wo dringend Handlungsbedarf besteht. Ich möchte mich aber heute auf einen meines Erachtens sehr wichtigen Bereich konzentrieren, der still und leise unterzugehen scheint, der aber gerade für Wachstum und Wohlstand von entscheidender Bedeutung ist. Es geht um den Erhalt des Steuerwettbewerbs in Europa.

Unter dem Deckmantel der Finanzkrise oder „Panama leaks" werden Stimmen laut, die direkten Steuern, also Einkommen- und Körperschaftsteuer, zu harmonisieren. Wobei Harmonisierung nichts anders bedeutet, als ein Steuerkartell zu bilden und Belastungen zu erhöhen. Zwar sieht der EU-Vertrag bislang keine Harmonisierung der direkten Steuern vor, bei Einstimmigkeit wäre es jedoch jederzeit möglich, auch die direkten Steuern zu harmonisieren oder wie es freundlicher klingt „zu koordinieren". Auch wir vom Steuerzahlerbund sind für fairen Steuerwettbewerb, aber dafür brauchen wir keinesfalls vereinheitlichte steuerliche Bemessungsgrundlagen oder Mindeststeuersätze in der EU.

Wenn Europa im internationalen Wettbewerb eine Chance haben will, müssen wir unsere Vorteile erhalten. Dazu gehört insbesondere der Steuerwettbewerb.

BdSt Bund der Steuerzahler in Bayern e.V. TAE WTA WORLD TAXPAYERS ASSOCIATIONS

Der europäische Steuerzahlerbund, die Taxpayers Association of Europe (TAE) wurde im Jahr 1969 gegründet. Sie vertritt mehr als eine Million Mitglieder in 29 Mitgliedsländern. Die europäische Steuerzahlerorganisation hat Büros in Brüssel und München.

Ihre Vorstellungen zur Steuerpolitik hat die parteineutrale und unabhängige TAE 1985 auf ihrer Konferenz in Brüssel in der „Magna Charta der europäischen Steuerzahler" formuliert. Der Abbau der Besteuerung, das Verhindern neuer Steuern sowie einfachere und gerechtere Steuergesetze stehen dabei im Vordergrund.

TAE-Zielsetzung:
- Niedrige Steuern
- Weniger Bürokratie
- Mehr persönliche Freiheit
- Transparenz
- Kontrolle der öffentlichen Ausgaben

Kernkompetenzen
- Finanzpolitik, national und international
- Steuerpolitik, mit Schwerpunkt der Auswirkungen von Belastungen auf das Wachstum von Volkswirtschaften
- Bürokratiebelastung, mit den Auswirkungen:
  - Verwaltungsvereinfachung zur Entlastung der Bürger
  - Personalkostenbelastung öffentlicher Haushalte, mit Folgebelastungen für zukünftige Generationen nicht gedeckter Renten- und Pensionszahlungen
  - Personaleinsatzplanung auf allen Ebenen des öffentlichen Bereichs, zur Erzielung von mehr Effizienz und geringerer Bürokratiebelastungen der Bürger
- Überprüfung öffentlicher Investitionen, mit dem Ziel der Effizienzsteigerung und der Ausweitung von Public Private Partnership Modellen (PPP) zur Entlastung der Steuerzahler
- Steuergeldverschwendung auf allen politischen Ebenen, von den Kommunen über Land, Bund bis zur EU

Kurzvita
- Präsident, Bund der Steuerzahler in Bayern seit 1983
- President, Taxpayers Association of Europe (TAE), Brüssel seit 1986
- Deputy President World Taxpayers Association (WTA), Washington 1988-2004
- Vice President World Taxpayers Association (WTA), Washington seit 2004
- Stadtsparkasse Augsburg, Verwaltungsrat 1990 – 2002 und seit 2008
- ATOSS Software AG, Aufsichtsrat seit 2001, stv. Vorsitzender seit 2012
- Europäischer Wirtschaftssenat, Aufsichtsrat seit 2003
- Aufsichtsratsvorsitzender seit 2014
- Bonner Akademie, Kuratoriumsmitglied seit 2012

ife Netzwerk für Einzelfertiger

Volker Wassermann

bridge4IT e.K.
Geschäftsführender Inhaber

Kernkompetenzen

- IT-Forensik
- EDV-Sachverständigenwesen
- Softwareentwicklung und IT-Infrastruktur
- Cloud-Technologieberatung

Kurzvita

- IT-Forensic-Analyst (DEKRA zertifiziert)
- EDV-Sachverständiger für Systeme und Anwendungen (DEKRA zertifiziert)
- Mehr als 20 Jahre Erfahrung in der IT
- Mehrjährige Erfahrung in Vertriebsrollen, strategischem Business Development
- Know-How in praxisnahe IT-Beratung und IT-Turnaround-Management
- Mediationsprojekte zur Streitschlichtung und Herbeiführung einer Einigung
- Erfahrungen in der Softwareentwicklung Client-Server und Datenbankentwicklung
- Unparteiisch, neutral, unabhängig

IT-Forensik und Angriffsrekonstruktionen.

Wissen Sie was als erste Maßnahme zu tun ist, wenn Sie einen Cyberangriff live miterleben? Kabel ziehen, oder doch nicht? Welche Kabel? Aktuelle Meldungen zu Cyberangriffen bestimmen derzeit ganz klar den Arbeitstag von IT-Fachkräften.

Sobald ein Fall der aktuellen Crypto-Trojaner, Hackerangriffe oder auch der Notwendigkeit von IT-Security-Notfallmaßnahmen eintritt, sind nebst hoher Investitionskosten viele IT-Verantwortliche überfordert. Umso besser ist es, vorbereitet zu sein.

Ein Hacker bereitet seinen Angriff in der Regel schon lange Zeit vorher vor und plant auch die Folgeangriffe nicht erst, nachdem er ins System eingedrungen ist. Durch fehlende Vorbereitung liegt die Kontrolle des Angriffes nicht in den Händen des IT-Verantwortlichen.

Nur durch eine gezielte Vorbereitung des Ernstfalles können Sie Hackern die Show stehlen, indem Sie rasch die Kontrolle zurückerlangen oder diese erst gar nicht abgegeben. Vergleichen Sie eine solche Situation mit einem Ersthelfer.

Er ist auf das was da kommen mag geschult und vorbereitet. Er hat über lange Zeit einen Fahrplan verinnerlicht. Auch Sie sollten vorbereitet sein, Maßnahmen und Verhaltensweisen kennen, die passenden Werkzeuge griffbereit haben.

bridge4IT
results to a secure business

bridge4IT ist ein IT-Sachverständigenbüro und IT-Forensik-Büro (zertifiziert durch DEKRA®). Schwerpunkt IT-Forensik, mobile-Forensik und die kriminaltechnischen Ermittlungen.

Neutral, unparteiisch, unabhängig, Wertermittlung, Gutachtenerstellung und IT-Audits. Abnahme von IT-Projekten mit einer unverfälschten Aussage zum Projekterfolg. Datenwiederherstellung von Festplatten, USB-Sticks und Speicherkarten. Professionelle Datenlöschungen von Mobiltelefonen, Notebooks, Server, PCs, SD-Karten oder USB-Sticks. Trainings zur Sensibilisierung und Vorfallsbewältigung durch richtiges Verhalten im Vorfeld und zum Zeitpunkt eines Angriffes. Nachweis des Identitätsdiebstahls, Undercover Security-Check runden das Bild ab. Ein Netzwerk mit ca. 1300 IT-Fachkräften hilft dabei.

Kampf der Patente: Intellectual Property-Strategie und Knowhow-Schutz in China und Asien

Von der chinesischen Marken- und Produktpiraterie bleibt keine Branche verschont. Die Fallzahlen nehmen weiter zu, und die chinesischen Fälscher werden immer raffinierter. So führt die Abschwächung der chinesischen Wirtschaft zu einer Zunahme des Counterfeiting, weil die Fälscher jetzt verstärkt ins Ausland drängen. Die Digitalisierung der Wirtschaft ebnet ihnen den Weg, globale Marktplätze wie Alibaba und neue digitale Kanäle beflügeln den Export gefälschter Produkte aus China immens. Da das Counterfeiting in China inzwischen massiv verfolgt wird, sprechen Fälscher weltweit gezielt Importeure und Einkäufer an. Mit Erfolg: Um im Einkauf Kosten zu senken, tauschen Kunden bewusst teure Originale gegen billige Nachbauten guter Qualität aus.

Doch chinesische Unternehmen melden inzwischen selbst zunehmend Patente an. Sie exportieren nicht nur Produkte, sondern auch Erfindungen, und setzen Schutzrechte sehr clever als Waffe im globalen Wettbewerb ein. Chinesische Patente dienen der Abschottung des Heimatmarktes und der Eroberung von Exportmärkten in solchen Branchen, in denen die Volksrepublik führend sein möchte. Chinas Unternehmen setzen in vielen Bereichen zum Leapfrog an und werden die analoge Wirtschaft nicht einholen, sondern überspringen. Das Risiko deutscher Unternehmen ist nicht, eingeholt zu werden, sondern überholt zu werden. Es gilt nun patentstrategisch zu reagieren. Der strategische Plan „Made in China 2025“, mit dem die Politik ein Upgrading der chinesischen Industrie vorgibt, verstärkt diese Entwicklung zur patentierten Innovation weiter.

華牌
CHINA BRAND®

CHINABRAND CONSULTING ist ein integriertes, international tätiges Beratungsunternehmen und Master Service Provider mit dem Fokus auf Intellectual Property, Innovation und globalen Wettbewerb. Wir verfügen über umfassende internationale Ressourcen und arbeiten für Unternehmen, die bereits langjährige Erfahrung im Ausland besitzen. Regionale Schwerpunkte sind China und Asien. Viele unserer Mandanten sind Technologie- und Weltmarktführer, die von uns im Rahmen langfristiger Mandate seit Jahren individuell betreut werden.

Unsere wichtigsten Dienstleistungen sind:
- Identifikation, Analyse, Verteidigung und Durchsetzung von Intellectual Property,
- Schutz von Know-how und Trade Secrets,
- Bekämpfung der globalen Marken- und Produktpiraterie,
- internationales Innovationsmanagement sowie
- Business Development und Human Resources für innovative Unternehmen.

Florian Werner

CHINABRAND CONSULTING Ltd.
Senior IP Consultant

Kernkompetenzen
- Beratung bezüglich IP-Strategie, -Management und -Risikoanalyse in China und Asien
- Durchsetzung von IP-Rechten in China (Patente, Gebrauchsmuster, Geschmacksmuster, Copyright)
- Patentrecherchen zur Generierung von Competitive Intelligence Informationen
- Beratung bei Implementierung von Knowhow-Schutzmaßnahmen

Kurzvita
- 2005 – 2012: Studium der Modernen Chinastudien mit Schwerpunkt auf deutschem und chinesischem Recht (Dipl. Reg. Wiss.) Universität zu Köln.
- 2011-2012: Wissenschaftlicher Mitarbeiter bei Luther Rechtsanwaltsgesellschaft
- 2007-2014: Regelmäßige Aufenthalte in China zum Studium und zur Arbeit (insgesamt ca. 3 Jahre)
- Universitäten: Southeast University, Qingdao University etc.
- Unternehmen: SUMEC Group Corp., Liansheng Law Firm
- 2014: Publikation des Buches „Der Börsengang in China“ (Nomos-Verlag).
- Seit 2014 IP Berater bei CHINABRAND CONSULTING Abteilung IP-Recherche, -Strategie und Management.

Dr.
Ralph Wiechers

Verband deutscher Maschinen- und Anlagenbau (VDMA)
Mitglied der Hauptgeschäftsführung

Kernkompetenzen

- Erheben, Erschließen und Bereitstellen von nationalen und internationalen Konjunktur-, Markt- und Strukturdaten im und für den Maschinen- und Anlagenbau
- Regelmäßige Berichterstattung über die aktuelle Entwicklung der Branche gegenüber Medien, Banken und Konjunkturinstituten
- Wirtschaftspolitische Interessenvertretung

Kurzvita

- Ausbildung zum Industriekaufmann
- Studium der Volkswirtschaftslehre in Karlsruhe und Mainz
- Wissenschaftlicher Mitarbeiter am Institut für Finanzwissenschaft der Johannes-Gutenberg-Universität Mainz, Promotion (Dr. rer. pol.)
- 1991 Eintritt in den VDMA
- Seit 1998 Leiter der Steuerabteilung
- Seit 2000 Leiter der Abteilung Volkswirtschaft und Statistik, Chefvolkswirt
- Seit 2015 Mitglied der Hauptgeschäftsführung

Deutscher Maschinen- und Anlagenbau: „Verlorene Dekade“ oder „Goldene Zwanziger“?

Das Wachstum der deutschen Wirtschaft wird seit langem maßgeblich von weltweiten Absatzerfolgen der deutschen Investitionsgüterindustrie, namentlich des Maschinenbaus getragen.

Auch wenn die Wirtschaftsdynamik nennenswerter Schwellenländer deutlich nachgelassen hat, fallen diese nicht als Kunden aus. Ihre weitere wirtschaftliche Entwicklung wird gekennzeichnet sein durch eine forcierte Industrialisierung, deren Motor die wachsenden Bedarfe an industriellen Produkten einer weiter zunehmenden Bevölkerung ist.

Der deutsche Maschinenbau kann von dieser Entwicklung in besonderem Maße profitieren. Denn er ist intensiv in den globalen Warenaustausch eingebunden und verfügt über ein sehr breites Angebot an hochwertigen Produkten, welche beim globalen Auf- und Ausbau industrieller Fertigungen gefragt sind.

Allerdings ist es für deutsche Unternehmen durchaus eine Herausforderung, ihre Position in den neuen Wachstumsmärkten dauerhaft zu sichern. Denn der Wettbewerb dort verschärft sich. Vor allem wachsen in diesen Regionen selbst starke Konkurrenten heran, die zunehmend auch international aktiv sind.

Erfolgreich wird auf Dauer derjenige sein, der Internationalisierung und Innovation kombiniert mit operativer Exzellenz.

Der VDMA (Verband Deutscher Maschinen- und Anlagenbau e.V.) vertritt über 3.100 vorrangig mittelständische Unternehmen der Investitionsgüterindustrie und ist damit größter Industrieverband in Europa. Der Verband vertritt – national und international – die gemeinsamen wirtschaftlichen, technischen und wissenschaftlichen Interessen des Maschinenbaus.

Der Maschinen- und Anlagenbau ist mit über einer Million Mitarbeitern größter industrieller Arbeitgeber in Deutschland. Er entwickelt und produziert Schlüsseltechnologien für den Weltmarkt. Die Exportquote liegt bei 76 Prozent. Mit einer Produktion von 201 Milliarden Euro und einem Umsatz von 218 Milliarden Euro (2015) ist er einer der führenden Industriezweige.

In der Mitgliedschaft des VDMA bildet sich die gesamte Prozesskette ab - von der Komponente bis zur Anlage, vom Systemlieferanten über den Systemintegrator bis zum Dienstleister. Der Verband spiegelt die vielfältigen Kunden-Lieferanten-Beziehungen entlang der gesamten Wertschöpfungskette wider und fördert eine branchenspezifische wie übergreifende Zusammenarbeit.

Digitalisierung von Produkten und Prozessen in der Einzelfertigung – Begeisterungsanforderungen von Kunden entdecken und erfüllen.

Die Möglichkeiten der Digitalisierung von Produkten und Prozessen eröffnen ganz neue Wege auf dem längst eingeschlagenen Weg zu maximaler Kundenorientierung. Gewisse Bausteine aus der digitalen Welt sind in den letzten Jahren für industrielle Anwendungen praxistauglich und wirtschaftlich rentabel geworden. Dies hat dazu geführt, dass diese Technologie von immer mehr Unternehmen konsequent aufgegriffen und in deren Produkte und Prozesse eingebaut wurde. Zum Teil entstanden über derartige Projekte sogar ganz neue Geschäftsmodelle.

Entscheidend ist hier zurzeit noch nicht einmal die perfekte Lösung. Gefragt ist viel mehr die Nähe zum Kunden und die Bereitschaft sowie die Kreativität, deren Erwartungen und Anforderungen konsequent in Produkte und Services zu übersetzen und schnell an den Markt zu bringen. Wer seinen Kunden gut zuhört und in der Lage ist, dessen Anmerkungen richtig zu interpretieren, der hat alle Fäden in der Hand, seine Kunden mit innovativen, digitalen Lösungen zu überraschen und am Ende zu begeistern.

Die Digitalisierung ist ein extrem leistungsfähiger Lösungsraum, um auch weiterhin die immer größer werdende Komplexität in den Strukturen des Unternehmens beherrschen zu können. Vor allem die Geschwindigkeit der Informationsgewinnung, die Unabhängigkeit von lokalen Einrichtungen sowie die Fähigkeit, extrem hohe Datenmengen nach klaren Regeln zu wertvollen Informationen aufbereiten zu können, führt oftmals dazu, dass digitale Lösungen den herkömmlichen Lösungen deutlich überlegen sind.

Die Unternehmen sind also durch intelligente Digitalisierung ihrer Produkte und Prozesse in der Lage, ihre Leistungen perfekt auf die Anforderungen des Marktes auszurichten und ihre Kunden sehr individuell zu bedienen – am Ende zu begeistern.

QMC
Qualification · Management · Controlling

Ihr Partner für Business Excellence

Das Streben nach Erfolg ist es, was uns immer wieder antreibt. Diesen Gedanken greifen wir mit unseren Kunden auf. Wir helfen den Unternehmern und ihren Führungskräften, ihre Organisation in eine erfolgreiche Zukunft zu führen und all das abzuwerfen, was auf dem Weg zur Business Excellence nur Ballast ist. Unsere Konzepte und Lösungen basieren auf der Idee der ganzheitlichen Organisationsentwicklung. Über die logische und extrem erfolgreiche Strategie, alle Strukturen aus den Anforderungen der Märkte abzuleiten und dann konsequent an den Leistungen, die das Unternehmen an die Märkte abgibt, zu messen, erzielen wir immer wieder überdurchschnittliche Erfolge. Wir sind der Partner für Produktivitätssteigerung entlang der gesamten Wertschöpfungskette! Mit namhaften nationalen wie internationalen Kunden haben wir zahlreiche Lean Konzepte, IT Optimierungen sowie Supply Chain Lösungen erfolgreich umgesetzt.

Dr.-Ing.
Dirk Wilmes

QMC Unternehmensberatung GmbH
Geschäftsführender Gesellschafter

Kernkompetenzen

- Lean Production/Toyota Production System/ Business Excellence
- Strategische Neuausrichtung/Werksstrukturplanung/Post Merger Integration
- Produktionsplanung/-steuerung
- Supply Chain Management/Inhouse Logistik
- Transformations- und Change Management
- Innovations-/Risikomanagement
- Digitalisierung von Produkten und Prozessen/ Ausgründung digitaler Geschäftsmodelle
- Prozessmanagement/-controlling/ Umfassende Prozessmodelle
- EFQM-Assessments/Unternehmensbewertungen/Audits
- Steuerung von Neuanläufen/Entwicklungsprojekten
- QM-Systeme – DIN EN ISO 9000 ff, VDA 6.1, QS 9000, TS 16949, IRIS, ...

Kurzvita

- 1992 - 1994 Mastbau Gärtner GmbH – Projektierung Mobilfunkstandorte
- 1995 Diplom Wirtschaftsingenieur „Maschinenlehre, Logistik und Controlling“ – TU Berlin
- 1994 -1998 Deutsche Waggonbau AG (heute: Bombardier Transportation) – Leiter Service Center TQM
- 1998 Promotion „Steuerung des Fabrikbetriebes auf der Basis von EFQM“ – TU Berlin
- 1998 - heute QMC Unternehmensberatung GmbH
- Geschäftsführender Gesellschafter

ife Netzwerk für Einzelfertiger

Dipl.-Kfm.
Andreas Zittlau CFP

PRIVACON
Vermögensverwaltung GmbH
Geschäftsführender
Gesellschafter

Kernkompetenzen

- Prognosefreies, kosteneffizientes Management von Wertpapierdepots nach klaren Regeln.
- Unterstützung von Unternehmerfamilien bei der Vermögenssteuerung.
- Wissensvermittlung und Weiterbildung in Finanz- und Vermögensfragen.

Kurzvita

- 1967 in Köln geboren
- Studium der Betriebswirtschaftslehre an der Universität Köln zum Diplom-Kaufmann
- Zusatzstudium an der European Business School in Oestrich-Winkel zum Certified Financial Planner (CFP).
- Seit 1997 geschäftsführender Gesellschafter der PRIVACON.

Von Gurus und Affen – Geldanlage entmystifiziert und generalüberholt

Zahlt Ihr Unternehmen für seine Geldanlagen auch schon Strafzinsen? Oder werden Sie bislang „nur" mit Null-Zinsen abgespeist? In diesem Vortrag sitzen Sie jedenfalls richtig, wenn Sie den Anlagenotstand für Ihre betrieblichen Gelder ein für alle Mal ad acta legen wollen – und darüber hinaus noch geldwerte Tipps für Ihre privaten Anlagen mit nach Hause nehmen möchten.

Denn erfolgreiche Geldanlage kann ganz einfach sein – wenn Sie nicht länger auf Banker, Börsengurus oder andere Finanzalchemisten hören. Sondern auch beim Thema Geld wissenschaftlich belegte Erfolgsfaktoren beherzigen, die in der Betriebswirtschaftslehre und den Ingenieurswissenschaften längst zum Standardrepertoire gehören. Hierzu zählen regelbasiertes Handeln, die Robustheit einfacher Modelle sowie das Befolgen einer strikten Kosteneffizienz.

Alles Punkte, die in der provisionsgetriebenen Finanzdienstleistungsbranche aus guten Gründen nicht auf den Tisch kommen. Höchste Zeit also, um auf den Reset-Knopf zu drücken und mit einigen auf Dauer sehr teuren Geldanlage-Mythen aufzuräumen. Und um zu verstehen, wie mehr Rendite bei weniger Risiko in der Praxis funktionieren kann.

VERMÖGENSVERWALTUNG
PRIVACON

PRIVACON ist ein bankenunabhängiges, inhabergeführtes Beratungshaus. In der Vermögensverwaltung setzen wir auf regelbasiertes Portfoliomanagement. Wir verschwenden keine unsinnige Energie auf die Vorhersage von Kursentwicklungen oder die Auswahl von Einzeltiteln. Stattdessen kombinieren wir den Einsatz passiver, kostengünstiger Indexfonds mit einem aktiven, systematischen Risikomanagement, mit dem wir die Investitionsquoten dynamisch und frei von Emotionen steuern.

Ihre Notizen:

Ihre Impulse ...

ife Netzwerk für Einzelfertiger

BEGINN	15. JUNI 2016 . TAG 1
09:00 Uhr	Check-in und Networking/Fachausstellung
10:00 Uhr	**Begrüßung** **KAMEHA UNIVERSAL**
10:20 Uhr	**Keynote** Aktuelle Wirtschaftslage in China und Investitionschancen für deutsche Unternehmen. **KAMEHA UNIVERSAL**
10:40 Uhr	**Keynote** SMS group – Anlagenbauer mit internationalem Fertigungsnetzwerk. **KAMEHA UNIVERSAL**
11:10 Uhr	**PAUSE**
11:45 Uhr	Vortragstitel: Raum:
12:30 Uhr	Vortragstitel: Raum:
13:00 Uhr	**MITTAGSPAUSE**
14:00 Uhr	Vortragstitel: Raum:
14:45 Uhr	Vortragstitel: Raum:
15:15 Uhr	**PAUSE**
15:45 Uhr	Vortragstitel: Raum:
16:30 Uhr	Vortragstitel: Raum:
17:15 Uhr	**Keynote** Deutscher Maschinen- und Anlagenbau: "Verlorene Dekade" oder "Goldene Zwanziger"? **KAMEHA UNIVERSAL**
17:45 Uhr	**ZUR FREIEN VERFÜGUNG**
19:30 Uhr	**Abendveranstaltung** **KAMEHA DOME**

BEGINN	16. JUNI 2016 . TAG 2
07:00 Uhr	**Gemeinsame Laufrunde am Rhein** **RHEINTERASSE KAMEHA**
08:00 Uhr	**Mit Spirit in den Tag – eine kleine Morgenandacht** **Innenhof**
08:30 Uhr	Check-in und Networking/Fachausstellung
09:00 Uhr	**Keynote** Zurück an die Arbeit – wie aus Business-Theatern wieder echte Einzelfertiger werden. **KAMEHA UNIVERSAL**
09:45 Uhr	Vortragstitel: Raum:
10:30 Uhr	Vortragstitel: Raum:
11:00 Uhr	**PAUSE**
11:30 Uhr	Vortragstitel: Raum:
12:15 Uhr	Vortragstitel: Raum:
12:45 Uhr	**MITTAGSPAUSE**
13:45 Uhr	**Keynote** Europas Vielfalt – Chance im internationalen Wettbewerb **KAMEHA UNIVERSAL**
14:30 Uhr	Vortragstitel: Raum:
15:15 Uhr	Vortragstitel: Raum:
16:00 Uhr	**Keynote** Industrie 4.0 – Status quo und wo geht die Reise hin. **KAMEHA UNIVERSAL**
16:30 Uhr	**Abschluss und Verabschiedung** **KAMEHA UNIVERSAL**

ife Institut für Einzelfertiger GmbH
Rathausstraße 1 . 41564 Kaarst . T. +49 2131 406 69 77 . F +49 2131 406 69 69
info@ife-institut-einzelfertiger.de . www.ife-institut-einzelfertiger.de