

KONGRESS PROGRAMM

Kurzvorstellung aller Referenten und Vorträge

Losgröße

1+

Impulstage für Einzelfertiger

INTERNATIONALITÄT
MARKETING
STRATEGIE
FERTIGUNG
VERTRIEB
PERSONAL
KONSTRUKTION
CONTROLLING


Netzwerk für
Einzelfertiger

09:00 Uhr **Check-in**

10:00 Uhr **Begrüßung**

Manfred Deues, Management Board ife Institut für Einzelfertiger, **Michael Braetz**, Geschäftsführer ife Institut für Einzelfertiger,
Oliver Bortz, Leiter Firmenkunden Deutschland Deutsche Bank – **KAMEHA UNIVERSAL**

10:20 Uhr **Einzelfertigung als strategische Komponente im Anlagenbau – Chancen und Risiken.**

Keynote: **Dieter Rosenthal**, Vorstand SMS Siemag AG – **KAMEHA UNIVERSAL**

10:50 Uhr **Was bewegt den Einzelfertiger? – Aktuelle Trends und Entwicklungen.**

Keynote: **Prof. Dr. Günther Schuh**, Inhaber des Lehrstuhls für Produktionssystematik am Werkzeugmaschinenlabor (WZL) der RWTH Aachen, Mitglied des Direktoriums am
 Fraunhofer-Institut für Produktionstechnologie IPT, Direktor des Forschungsinstituts für Rationalisierung (FIR e.V.) an der RWTH Aachen – **KAMEHA UNIVERSAL**

11:30 Uhr **PAUSE**

RAUM	KAMEHA UNIVERSAL	KAMEHA SPIRIT	GRAND EVENT	KAMEHA GREEN
------	------------------	---------------	-------------	--------------

	IMPULSE		WORLD-CAFÉ	PARTNERFORUM
--	----------------	--	-------------------	---------------------

11:45 Uhr	<p>Vertrieb . Marketing <i>Im Blindflug durch's Projektgeschäft. Die Rolle des außervertraglichen Engagements in der Einzelfertigung.</i> Vortrag Alke Töllner, wiss. Mitarbeiterin TU Dortmund</p>	<p>Konstruktion <i>Frugal Engineering: Entwicklung neuer und einfacher Produkte für Schwellenländer.</i> Vortrag Dr. Hans Joachim Fuchs, Geschäftsführer CHINABRAND CONSULTING LTD</p>	<p>Organisation . IT Themenbereich „Digitale Welt“ World-Café • <i>Digitales Business: Die Herausforderung ist das Change Management.</i> Claudia Hilker, Inhaberin Hilker Consulting</p>	<p>Einkauf . verlängerte Werkbank . MaWi . Logistik <i>Techpilot. Einkaufslösung für die Beschaffung individuell gefertigter Teile.</i> Live-Demo Mikko Kromm, Leiter Marketing Techpilot - DynamicMarkets</p>
------------------	---	---	---	--

12:30 Uhr	<p>Rechnungswesen . Controlling <i>Controlling: die Kunst, Kennzahlen richtig zu lesen.</i> • <i>Brauche ich als Einzelfertiger Kennzahlen?</i> • <i>Gratwanderung in der Einzelfertigung?</i> Podiumsdiskussion Moderation Iha von der Schulenburg Teilnehmer Maik Drozdzyński, Produktmanager Diamant Software Markus Gasser, Geschäftsführer KAIROS Partners on time consulting Frank Gorissen, Geschäftsführer Rheinmetall Chempro Ingo Körner, Geschäftsführer Broetje-Automation</p>	<p>Produktion <i>Produktionstrends in der Einzelfertigung. Herausforderung in der Gesellschaft, Politik und Wirtschaft.</i> Vortrag Roland Dammers, Inhaber CON.DA Unternehmensberatung</p>	<p>• <i>Zusammenarbeit 2.0, Social-Media- Kommunikation in Unternehmen.</i> Jörg Weskamp, Geschäftsführer GEBRA</p> <p>• <i>Holen Sie alles aus der Cloud heraus? Cloud und Big Data.</i> Sander Lass, wissenschaftlicher Mitarbeiter Lehrstuhl für Wirtschaftsinformatik und Electronic Government Universität Potsdam</p>	<p>Organisation . IT <i>Bessere Qualität durch ein internes Ticketsystem.</i> Vortrag Eckhard Ulmer, Mitglied der Geschäftsleitung ams.Solution AG</p>
------------------	--	---	---	---

13:15 Uhr **MITTAGSPAUSE**

14:15 Uhr	<p>Internationalisierung . Globalisierung <i>In aller Munde: Ein Mittelständler lässt die Welt genießen.</i> Vortrag Wim Abbing, Geschäftsführer PROBAT-Werke von Gimborn Maschinenfabrik</p>	<p>Konstruktion <i>Mehr konfigurieren statt immer wieder neu konstruieren. Wie können Einzelfertiger ihre Produktkosten nachhaltig senken und ihre Prozesse wesentlich beschleunigen?</i> Vortrag Dr. Sören Lechner, Geschäftsführer DLP Engineers</p>	<p>Organisation . IT <i>Mit durchgängigem PDM und DMS automatisch zur Maschinenakte.</i> Vortrag Raimund Schlotmann, Geschäftsführer PROCAD</p>
------------------	---	--	---

15:00 Uhr	<p>Personalmanagement <i>Generation Y – Recruiting 2.0</i> Vortrag Jean Haeffs, Geschäftsführer VDI Gesellschaft Produktion und Logistik</p>	<p>Internationalisierung . Globalisierung <i>Riskmanagement und Versicherungslösungen in China. Chancen und Risiken in Balance.</i> Vortrag Michael Hakenesch, Mitglied der Geschäftsleitung BÜCHNER · BARELLA Holding</p>	<p>Organisation . IT <i>Mit durchgängigem PDM und DMS automatisch zur Maschinenakte.</i> Best-Practice und Demo Stefan Wagner, Teamleiter Kundenprojekte PROCAD</p>
------------------	---	---	---

15:45 Uhr **PAUSE**

16:05 Uhr	<p>Produktion <i>7 Prinzipien für den neuen Maschinenbau.</i> Interaktiver Vortrag Benno Löffler, Geschäftsführer Vollmer & Scheffczyk</p>	<p>Personalmanagement <i>Betriebliches Gesundheitsmanagement ist mehr als ein Apfel am Tag. Ein ganzheitlicher Ansatz.</i> Vortrag Jörg Weskamp, Geschäftsführer GEBRA</p>	<p>Internationalisierung . Globalisierung Themenbereich „Global Business“ World-Café • <i>Ostwestfalen meets India</i> Thomas W. Lux, Inhaber Lux&Lux</p>	<p>Organisation . IT <i>Dokumentengestützte Geschäftsprozesse automatisieren, Informationsfluss optimieren.</i> Vortrag mit Best-Practice-Beispielen Gerhard Maier, Geschäftsführer IBS ITsolutions</p>
------------------	--	--	---	---

16:50 Uhr	<p>Management . Strategie <i>Die Deutsche Bank. Neue Wege im Mittelstand am Beispiel der Strukturierten Exportfinanzierung</i> Vortrag Hauptsponsor Gero Schomann, Global Transaction Banking Deutsche Bank</p>	<p>Organisation . IT <i>Der Projektmanager im klassisch strukturierten Unternehmen. Funktionale Organisation vs. Projektmanagement.</i> Vortrag Dr. Karl-Heinz Lachmann, Geschäftsführer SIM Automation</p>	<p>• <i>Markteinstieg China – FAQs: Wann muss ich wo mit wem sprechen? Gibt es Checklisten?</i> Dr. Johannes Fottner, Geschäftsführer MIAS Maschinenbau</p>	<p>Personalmanagement <i>Ohne mich geht nichts. Personalmanagement und Entgeltabrechnung.</i> Büro-Theater Jan Kinder, Vertriebsleiter SBS Software mit Markus Holzmann Geschäftsführer GenialData</p>
------------------	--	---	--	---

17:35 Uhr **Das neue Europa im globalen Wettbewerb.**

Keynote: **Dr. Ingo Friedrich**, Präsident Europäischer Wirtschaftssenat – **KAMEHA UNIVERSAL**

18:05 Uhr **FREIE VERFÜGUNG**

19:30 Uhr **Abendveranstaltung KAMEHA DOME**

09:00 Uhr **Networking**

09:20 Uhr **Wrong Turn – warum Einzelfertiger in komplexen Situationen versagen.**
 Keynote: **Dr. Lars Vollmer**, Geschäftsführer Vollmer & Scheffczyk – **KAMEHA UNIVERSAL**

RAUM	KAMEHA UNIVERSAL	KAMEHA SPIRIT	GRAND EVENT	KAMEHA GREEN
-------------	-------------------------	----------------------	--------------------	---------------------

	IMPULSE		WORLD-CAFÉ	PARTNERFORUM
--	----------------	--	-------------------	---------------------

09:50 Uhr	<p>Personalmanagement <i>Reißen sich die Bewerber um Ihre Arbeitsplätze?</i> • Mitarbeitergewinnung und -bindung durch Online-Portale wie Kununu Vortrag Carolin Burgstaller, Beraterin, Reinhard Horn, Inhaber, beide Horn & Partner CONSULT</p>	<p>Einkauf . verlängerte Werkbank . MaWi . Logistik <i>Kaufen auch Sie Ihre Ersatzteile bei eBay? Ersatzteilversorgung für alte Maschinen und Anlagen.</i> Vortrag Bjoern Bartels, Geschäftsführer AMSYS</p>		<p>Internationalisierung . Globalisierung <i>Halbrichtig ist meistens falsch! Oder, wie mache ich Exportkontrolle richtig.</i> Vortrag Thorsten Langer, Senior Consultant Exportkontrolle, Logistik & Außenhandel FORMAT Software Service</p>
------------------	---	--	--	---

10:35 Uhr	<p>Einkauf . verlängerte Werkbank . MaWi . Logistik <i>Runter von der Einkaufsinsel! – Wie kann der Einkauf effizienter werden und mehr zum Unternehmenserfolg beitragen?</i> Podiumsdiskussion Moderation Andreas Pohle, Managing Partner a.m.consult Teilnehmer Michael Behrens, Geschäftsführer und Vertriebsleiter Hoffmann Maschinen- und Apparatebau Michael Braetz, Geschäftsführer ife und sema systemtechnik Holger Gehl, Leiter Einkauf Deutsche Werkstätten Hellerau Thomas Langer, Leitung Techn. Vertrieb & Konstruktion LAWECO Maschinen- und Apparatebau</p>	<p>Management . Strategie <i>Wirtschaftsspionage: NSA, Innentäter, Joint Ventures. Wer sind die Angreifer? Was sind ihre Methoden?</i> Vortrag Udo Schauf, Regierungsoberamtsrat Spionageabwehr des Bundesamtes für Verfassungsschutz</p>		<p>Rechnungswesen . Controlling <i>Flexible Abbildung von Unternehmensstrukturen im Reporting.</i> Vortrag Maik Drozdzyński, Produktmanager Diamant Software</p>
------------------	---	--	--	--

11:20 Uhr **PAUSE**

11:45 Uhr	<p>Montage . Service <i>Der Gewinn liegt im After-Sales. Service und Dienstleistung als nachhaltige Ertragsquelle.</i> Vortrag Michael Stancer, Leiter IT und Qualitätsmanagement SSI SCHÄFER Peem</p>	<p>Management . Strategie <i>Anwalt oder Mediator? Inner- und außerbetriebliche Konflikte geldsparend lösen.</i> Vortrag Georg Merklinger, Wirtschaftsmediator (IHK) & Mediator BM KWM Kredit- und WirtschaftsMediation</p>	<p>Vertrieb . Marketing Themenbereich <i>„Unternehmenskommunikation“</i> World-Café • Das Kundenmanagement in der Einzelfertigung. Sorgen Sie dafür, dass sich Ihr Kunde wohl fühlt? Jana Lux, Trainerin/Beraterin Lux&Lux</p>	<p>Organisation . IT <i>PDFMAILER: die Software, die Zeit, Geld und Nerven spart.</i> Vortrag Simon Götz, Produktmanager gotomaxx software mit Michael Jäschke, Teamleiter QS & Support ams.Solution AG</p>
------------------	---	---	--	---

12:30 Uhr	<p>Internationalisierung . Globalisierung <i>Konzept und Kontinuität. Erfolgreiche Expansion ins Ausland.</i> Vortrag Olaf Sommer, Geschäftsführer M&C TechGroup Germany</p>	<p>Rechnungswesen . Controlling <i>Erfolg lässt sich rechnen. Kurzfristige Erfolgsrechnung für den Einzelfertiger.</i> Vortrag Paul-Gerhard Schmidt, Teamleitung Unternehmensberatung mit Andreas Potthoff Berater beide ams.Solution AG</p>	<p>• Kommunikation neu entdecken. Ein Werkzeug der Unternehmensführung Horst Franke, Geschäftsführer ef+p • Die Praxis der internen Unternehmenskommunikation in Wandel, Chancen & Risiken... Rüdiger Schury, Geschäftsführer MAE, Maschinen- und Apparatebau Götzen</p>	<p>Personalmanagement <i>Projektentwicklung: ein Organisationskonzept. Von der Projektanbahnung über die interne Abwicklung bis zum Service.</i> Vortrag Ulrich Dorn, Geschäftsführer GEBRA</p>
------------------	---	---	---	---

13:15 Uhr **MITTAGSPAUSE**

14:15 Uhr **Wie viel Industrie 4.0 braucht der Einzelfertiger?**
 Keynote: **Prof. Dr. Norbert Gronau**, Inhaber des Lehrstuhls für Wirtschaftsinformatik und Electronic Government an der Universität Potsdam – **KAMEHA UNIVERSAL**

14:45 Uhr	<p>Personalmanagement <i>Burn-out: Wer ist gefährdet und was können wir tun?</i> Vortrag Torsten Bergmann, Dipl.-Psychologe und Trainer/Berater Lux&Lux</p>	<p>Rechnungswesen . Controlling <i>Wertpapieranlage: die 10 teuersten Denkfehler und Psychofallen.</i> Vortrag Andreas Zittlau, Geschäftsführer PRIVACON Vermögensverwaltung</p>	<p>Organisation . IT Industrie 4.0 offene Gesprächsrunde mit Sander Lass, wissenschaftlicher Mitarbeiter Anwendungszentrum Industrie 4.0 Universität Potsdam am Industrie 4.0-Demonstrator KAMEHA DOME</p>	<p>Einkauf . verlängerte Werkbank . MaWi . Logistik <i>Lieferantenmanagement und Entwicklung mit System. Konzentration auf eigene Stärken.</i> Vortrag Lars van Straelen, Leiter Projektmanagement, mit Katrin Stratmann, Senior Produktmanagement, Babtec Informationssysteme</p>
------------------	--	---	---	--

15:30 Uhr	<p>Produktion <i>Kapazitätsplanung: Brauchen wir noch Arbeitsvorbereitung?</i> Vortrag Bernhard Mensing, Leiter Arbeitsvorbereitung Paul Köster</p>	<p>Organisation . IT <i>Change: Veränderungen gestalten ist für viele Firmen ein Projekt, für Einzelfertiger ein Dauerzustand!</i> Workshop Thomas W. Lux, Inhaber Lux&Lux</p>		<p>Internationalisierung . Globalisierung <i>Viel gewusst ist halb gewonnen! Was erwarten Kunden in den großen Märkten China und Russland?</i> Vortrag Horst Franke, Geschäftsführer ef+p, mit Jens Schumacher, Geschäftsführer SMT Scharf AG</p>
------------------	---	--	--	---

16:15 Uhr **Abschluss und Verabschiedung** **KAMEHA UNIVERSAL**



Die Beitragsformate der Impulstage

Die Keynotes

Mit den Keynotes werden prominente Redner die einzelnen Veranstaltungstage einleiten und aktuelle Themen präsentieren.

Die Impulse

Die zweizügig stattfindenden Impulse können Vorträge, Workshops oder Podiumsdiskussionen sein.

Zu den Podiumsdiskussionen 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.



Das Partnerforum

Im Partnerforum der Impulstage stellen sich Partner/Sponsoren der Veranstaltung vor. Hier werden Fachvorträge und Produkte oder Unternehmen vorgestellt.

Allgemeiner Hinweis zum zeitlichen Ablauf:

Die einzelnen Beiträge enden immer fünf Minuten vor den nachfolgenden Veranstaltungen, um den Raumwechsel zu den nächsten Vorträgen zu gewährleisten.



Das World-Café

Die Idee: 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, kennen lernen und austauschen können.

Der Ablauf: Ein World-Café dauert insgesamt 90 Minuten. 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 20 Minuten. Die Experten führen die neuen Diskussionsteilnehmer thematisch ein und sorgen im weiteren Verlauf dafür, dass die Wortbeiträge gleichmäßig verteilt sind. In der Reflexionsphase stellen sie später auch die Ergebnisse der Gespräche vor.
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 20-minütigen Gesprächsrunden mit einer 15-minütigen Reflexionsphase, in der die Moderatoren die Gesprächsergebnisse resümieren.



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.

Wim Abbing



PROBAT-Werke
von Gimborn GmbH

Geschäftsführender
Gesellschafter

Kurzvita

- Inhaber des Lehrstuhls für Wirtschaftsinformatik und Electronic Government
- 1967–1986: Kindheit und Schulzeit in Emmerich am Rhein
- 1988–1992: Studium der Ökonomie an der CvO-Universität Oldenburg (Oldb.)
- 1993–1999: diverse Stationen bei der Oldenburgischen Landesbank AG, zuletzt Firmenkundenbetreuer
- seit 1999: bei Probat
- seit 2002: Geschäftsführer

In aller Munde

Ein Mittelständler lässt die Welt genießen

Kaffee ist nach Erdöl das am zweitmeisten gehandelte Gut. Jede Minute werden weltweit ca. zwei Millionen Tassen Kaffee getrunken. Kaffeegenuss wird dabei jedoch regional sehr unterschiedlich interpretiert. Mokka, Espresso, Filterkaffee – aus der Maschine oder handgefiltert, „Ready-to-drink“-Varianten, Automatenkaffee..., die Liste könnte noch beliebig fortgeführt werden. Bei allen Unterschieden in der Art der Zubereitung haben die Kaffees aber eine Gemeinsamkeit: Die Bohnen für rund zwei von drei konsumierten Tassen wurden dabei auf Röstmaschinen der Probat-Werke veredelt.

Eine derart starke Marktposition bedingt nicht nur hervorragende Maschinenteknik und -qualität, sondern auch umfassende Kenntnis und Begeisterung für das Naturprodukt Kaffee. Trends in Röstung und Kaffeekonsum gilt es zu erkennen und in die „richtigen“ Produkte umzusetzen. Ebenso sind kulturelle Unterschiede und abweichende Ansprüche an die Maschinen, als auch an das Endprodukt – den Kaffee – zu berücksichtigen und zu überwinden.

Dieser Vortrag gewährt einen Einblick, wie die im niederrheinischen Emmerich am Rhein beheimateten Probat-Werke sich aufgestellt haben, um der zunehmenden Globalisierung und den damit verbundenen Herausforderungen zu begegnen. Im Fokus stehen dabei das weltweite Netzwerk aus Handelsvertretern, Partnern und weiteren kaffeeaffinen Organisationen sowie die Sammlung, Aufbereitung und die gezielte Verwendung von marktrelevanten Informationen.



Probat baut seit mehr als 145 Jahren Röstmaschinen und -anlagen. Das Know-How und die Leidenschaft bei der Herstellung der Maschinen bilden die Grundlage für das, wofür Probat Röster heute weltweit bekannt sind: Wirtschaftlichkeit, Flexibilität, hohe Qualität, lange Lebensdauer und hohe Verfügbarkeit. Probat Produkte sind über Dekaden verlässlich einsetzbar – Maschinen mit weit mehr als 30 Betriebsjahren sind dabei keine Seltenheit. Zu den Kernkompetenzen des Unternehmens zählen Konstruktion und Bau von Röstmaschinen und Walzenmühlen sowie Planung und Ausführung kompletter Produktionsanlagen einschließlich Steuerungstechnik. Neben den Maschinen bietet Probat auch vielfältigste Dienstleistungen wie Wartungen, Montagen, Revisionen und Trainings an.

Kaufen auch Sie Ihre Ersatzteile bei eBay? Ersatzteilversorgung für alte Maschinen und Anlagen

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 Problem 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 wie 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.



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 unterstützen 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 und Schulung sowie Unterstützung bei der operativen Umsetzung und Realisierung mit den geeigneten Tools.

Björn Bartels

AMSYS GmbH - Anwendbare
Management SYSTEMe

Managing Director

MIB, Dipl. Wirt.-Ing.



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
- Leiter des VDI-Fachausschusses „FA209 Obsoleszenz Management“
- Ausgewiesener Experte innerhalb der DKE/ISO/IEC
- Aktives Mitglied 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 im Obsolescence Management und hat erfolgreich reaktive, proaktive und strategische Obsolescence Management Systeme entwickelt, implementiert und geleitet

Michael Behrens



Hoffmann Maschinen-
und Apparatebau

Geschäftsführer

Kurzvita

Michael Behrens: verheiratet, drei Kinder. Nach der kaufmännischen Ausbildung war ich in Hamburg, Biel und Köln beschäftigt und bin bereits seit 1983 bei der Firma Hoffmann Maschinen- und Apparatebau GmbH. Als kaufmännischer Leiter habe ich meinen Schwerpunkt schnell im Vertrieb gesehen und bin seit 1986 für den Vertrieb verantwortlich, zunächst als Prokurist und seit 2012 als Geschäftsführer.

Runter von der Einkaufsinsel

Im Einkauf liegt der Gewinn. Dies ist eine seit Jahrzehnten gelebte Geschäftspolitik, die mit dem heutigen Preisdruck vielfach der einzige Fokus ist. Viele Konzerne pflegen und hegen ihre "Inseln". Da haben wir neben der Einkaufsinsel die Planungs-, Konstruktions-, Produktions- und Vertriebsinsel. Es gibt es keine Brücken zwischen diesen Inseln und es fehlt die Kommunikation. Auf der Einkaufsinsel ist man stolz, den billigsten – und nicht günstigsten – Anbieter den Auftrag zu erteilen. Von der Planungs- oder Konstruktionsinsel kommt eine bestmögliche technische Lösung, die aber oft nicht kostenorientiert ist. Dem Wettbewerbsdruck wird zunehmend mit Abstrichen an der Qualität begegnet. Um dem Preisdruck gerecht zu werden, greift der Lieferant auf billigere Materialien zurück und streicht die eine oder andere Qualitätsprüfung.

Um heute weiterhin wettbewerbsfähig zu bleiben und eine bessere Qualität zu liefern als die weltweiten Wettbewerber, müssen die einzelnen Inseln des Unternehmens verbunden werden. Ein regelmäßiger Austausch zwischen den Abteilungen fördert das Verständnis füreinander. Dabei sind kontroverse Diskussionen gewünscht und hilfreich. Neben diesem praktischen Unternehmensstil ist ein einheitliches ERP-System mit CRM und Dokumentenmanagement notwendig. Die Mitarbeiter müssen über ihren Tellerrand schauen wollen und auch die Gelegenheit hierzu haben. Bei einer ganzheitlichen unternehmerischen Arbeitsweise wird die Qualität des Produktes optimiert und dies führt zu reduzierten Folgekosten durch geringere Gewährleistungsansprüche und dies wiederum zu einem besseren Image des gesamten Unternehmens.

„Geiz ist geil“ ist eine absolut falsche Einkaufspolitik und damit die eine gefährliche Unternehmenspolitik, die zum Ruin des Unternehmens führen kann.



Firma Hoffmann Maschinen- und Apparatebau GmbH mit Sitz in Lengede bietet Systemlösungen für die Filtration und Rückkühlung von Kühlschmierstoffen.

HOFFMANN wurde 1971 als Einzelunternehmen gegründet und entwickelte sich zum Weltmarktführer bei der Herstellung von Filteranlagen. Mit 200 Mitarbeitern und 20 Auszubildenden konstruiert und fertigt HOFFMANN auf einer Fläche von über 30.000 qm sämtliche Anlagen und Komponenten inhouse unter strengster Qualitätskontrolle.

Schon früh orientiert sich HOFFMANN auf dem internationalen Markt. 1984 wurde das Schwesterunternehmen in den USA gegründet. Mit Partnern in China, Indien, Brasilien, Südkorea und Italien sichert HOFFMANN den weltweiten Service der HOFFMANN-Premium-Produkte.

Burnout

Wer ist gefährdet und was können wir tun?

Burnout ist nicht nur ein stetig wachsender Kostenfaktor, sondern auch eine immer größer werdende Bedrohung für unsere Gesundheit.

Burnout ist ein depressives Erschöpfungssyndrom und wird als nach innen gerichteter Arbeitskonflikt erklärt.

Präventive Maßnahmen auf Firmenebene, Führungsebene und Mitarbeiterebene stehen praktisch und erfahrbar im Vordergrund. Stressbewältigung wird als heilendes Mittel genauer beleuchtet.



Lux & Lux 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.

Torsten Bergmann

Lux & Lux
Training + Beratung

Trainer & Coach

Dipl.-Psych.



Kernkompetenzen

- Stressmanagement und Burnout-Prävention
- Konfliktmanagement
- Kundenorientierung
- Teamentwicklung
- Zeit- und Selbstmanagement

Kurzvita

- geboren am 02. September 1971
- 1991–1995: Ausbildung und Tätigkeit als Polizeibeamter
- 1997–2004: Psychologiestudium Universität Hamburg
- seit 1998: freier Trainer und Coach
- 2001–2003: Ausbildung zum Konfliktmoderator
- seit 2002: Trainer bei Lux & Lux

Michael Braetz



ife Institut für
Einzelfertiger GmbH,
Geschäftsführer

sema systemtechnik,
Geschäftsführer

Dipl. Ing. Maschinenbau

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)

Runter von der Einkaufsinsel

Wie kann der Einkauf effizienter werden und mehr zum Unternehmenserfolg beitragen

Es gibt in Unternehmen viele verschiedene Meinungen zum eigenen Einkauf. Nicht selten trifft man auf Pauschalurteile wie: „Einkäufer sind nur Besteller!“ oder „Der Einkauf ist nach außen der Totengräber, nach innen aber der Lebensretter!“. Diese Podiumsdiskussion soll – fokussiert auf den Einkauf – dazu beitragen, ein besseres abteilungsübergreifendes Verständnis zu gewinnen. Wichtig ist dabei der Blick auf die verschiedenen Einkaufsaufgaben, wie z.B. strategische, taktische und operative Tätigkeiten.

Hauptthese Michael Braetz:

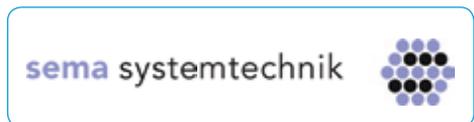
sema praktiziert als KMU-Unternehmen mit zwei Geschäftsbereichen unterschiedliche Beschaffungsstrategien, beide erfolgreich.

Die Einkaufskompetenz im Unternehmen ist dezentral und mehrschichtig. Erfolgreiche Einkäufer sind sehr gut vernetzt im eigenen Unternehmen und auch extern. Inseldanke scheitert!

Jede Beschaffungsstrategie muss immer wieder hinterfragt und ggf. angepasst werden.

Zu den Podiumsdiskussionen 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.



sema systemtechnik ist seit fast 35 Jahren ein international führender Hersteller von Maschinen und Anlagen für die Halbzeugindustrie und der Verpackungs-technik. 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.

Reißen sich die Bewerber um Ihre Arbeitsplätze?

Mitarbeitergewinnung und -bindung durch Online-Portale wie Kununu

Mangelnde Mitarbeiterbindung und Zufriedenheit reißt jährlich ein Loch von ca. 120 Milliarden in die deutschen Unternehmenskassen. Neben diesem ökonomischen Faktum wandern zusätzlich Mitarbeiter mit wertvollem Know-How zu Wettbewerbern ab oder machen sich selbstständig, weil aus der inneren Kündigung eine reale Entscheidung wurde.

Am Ende steht dies nicht nur indirekt in den Jahresbilanzen, sondern auch öffentlich nachlesbar im World Wide Web. Was bedeutet diese zur-Schau-Stellung von Mitarbeiter(un)zufriedenheit im Internet für die einzelnen Unternehmen und wie können sie solche Social-Media Plattformen (wie bspw. die Arbeitgeberbewertungsplattform kununu) aktiv für sich nutzen? Können Webseiten und Communities wie diese sogar zur Prävention von Mitarbeiterunzufriedenheit und Fluktuation genutzt werden? Mit echtem Inside-Wissen von Carolin Burgstaller, die die Plattform kununu vor mehr als 5 Jahren mit aufgebaut hat, werfen wir einen Blick hinter die Fassade und auf ihre Möglichkeiten im Umgang mit Bewertungsplattformen zur Mitarbeiterbindung.



- Gründung 1993
- Strategieberatung und interdisziplinäre Personalberatung
- zielmarktorientierte Wachstumsinitiativen
- Auf- und Ausbau dauerhafter Personalressourcen im Mittelstand
- Einbringen tragfähiger und langjähriger Netzwerke



Gemeinsamer Vortrag mit:
Reinhard Horn
Inhaber Horn & Partner CONSULT

Carolin Burgstaller

Horn & Partner CONSULT,
Siegen und Wien

Trainerin & Consultant
Employer Branding



Kernkompetenzen

- Leitung nationaler und internationaler Marketingprojekte
- Pionierarbeit, Vertriebsteamaufbau
- Business Development
- Aufbau Key Account Management Team und Head of Account Management
- Dozentin an der FH Wien, Uni Berlin und Social Media Akademie Mannheim; Themen: E-Recruiting, Social Media, Employer Branding
- zertifizierter systemischer Business Coach
- Unternehmensberatung; Themen: Reputationsmanagement und Employer Branding

Kurzvita

- Studium Marketing/Kommunikation, Westdt. Akademie für Kommunikation, Köln
- Projektleiterin für Marketingprojekte in D & EU bei vertical vision GmbH, Köln
- ab 2009: Pionierarbeit als Business Development Managerin D/A/CH bei kununu GmbH, Wien
- ab 2011: Head of Account Management bei kununu GmbH, Wien
- ab 2011: Dozentin FH Wien, Masterstudiengang „Personalführung und Entwicklung“
- ab 2012: Dozentin an der Social Media Akademie, Mannheim
- ab 2013: Dozentin an der Uni Berlin
- ab 2012: Übernahme der kununu GmbH durch XING und Schulung der gesamten Vertriebsmannschaft XING
- ab 2014: Weiterbildung zum systemischen Business Coach an der European Systemic Business Academy, Wien
- seit 06.2014: Horn & Partner CONSULT als Beraterin Employer Branding, Standort Wien

Roland Dammers



CON.DA
Unternehmensberatung
Roland Dammers

Inhaber

Kuratoriumsmitglied ife

Kernkompetenzen

Unternehmensorganisation:

- Prozessoptimierung in der gesamten Wertschöpfungskette
- Umstrukturierung und Weiterentwicklung
- Strategisches und operatives technisches Management

Techn. und kaufm. Unternehmens-Software (ERP, CAD, PDM, DMS, andere):

- Software-Auswahl
- Unterstützung und Projektmanagement bei der Einführung
- Optimierung laufender Systeme
- Sanierung von Software-Projekten in der Einführungsphase

Produktion und Engineering:

- Kostenreduktion und Produktivitätssteigerung in Konstruktion und Fertigung
- Prozessoptimierung
- Lean-Production
- Six Sigma

Kurzvita

- GF Produktion, Materialwirtschaft, Logistik: führender Maschinenbauer f. Fördertechnik
- BL Technik: weltweit agierendes Anlagenbau-Unternehmen
- BL Produktion: Maschinenbau- und Technologie-Spezialist für Walzenpressen
- Leitung Auftragsbearbeitung und Arbeitsvorbereitung: NE-Metall-Halbzeugindustrie
- Leitung Auftragssteuerung und Projektmanagement: marktführender Maschinen- und Anlagenbauer für die Holzverarbeitung
- Technischer Einkauf: Unternehmen des Groß-Anlagenbaus für Hüttentechnik

Produktionstrends in der Einzelfertigung Herausforderung in der Gesellschaft, Politik und Wirtschaft

In den kommenden 10 bis 15 Jahren wird auch die Produktion in der Einzelfertigung sich verändern! ... – müssen? Welche Trends haben überhaupt einen Einfluss darauf und weshalb?

Die aktuelle Diskussion beschäftigt sich mit LCC-Sourcing, Lean Methoden, Industrie 4.0, MES und Kennzahlen-Steuerung oder auch schon mit E³-Produktion. Was aber fälschlicherweise häufig unter Trends verstanden wird, sind eben nicht die Dinge und Ideen, die gerade „in Mode“ sind und vielleicht bald von etwas Neuem abgelöst werden. Die mittel- und langfristigen Faktoren, die ganz besondere Bedeutung für die zukunftsorientierte Entscheidungsfindung auch für das Unternehmen in der Einzelfertigung haben, unterliegen den Einflüssen und Veränderungen durch „Soziokulturelle Trends“ und sogenannte „Megatrends“. Nicht nur Industrie 4.0 oder das zunehmend steigende Durchschnittsalter der arbeitenden Bevölkerung in Deutschland (mit dem damit verbundenen Mangel an Fachkräften) spielen eine Rolle, wie insbesondere auch die VDI-Studie „Produktion und Logistik in Deutschland – 2025“ zeigt. Die beeinflussende Bedeutung von Rohstoffknappheit, steigenden Energiekosten, Corporate Social Responsibility, globalisierter Ökonomie steigt stetig. Durch seine Aktivität auf weltweiten Märkten erfährt der Einzelfertiger ebenfalls wachsenden Wettbewerbsdruck. Um diesem begegnen zu können, ist die industrielle Fertigung auf wirtschaftliche Verzahnung und effiziente Vernetzung in globalisierter Produktion und Beschaffung angewiesen.

Dieser Beitrag zeigt die Trends und beeinflussenden Faktoren auf, die besondere Relevanz für den Einzelfertiger haben werden. Die wachsenden Herausforderungen adressieren Politik und Gesellschaft gleichermaßen. In der Wirtschaft betreffen sie Groß-Unternehmen genauso wie Klein- und Mittelständische Unternehmen. Die durch den VDI formulierten Handlungsempfehlungen werden im Rahmen dieses Vortrages mit besonderem Blick auf die Anforderungen des Einzelfertigers konkretisiert.



In den Branchen Einzelfertigung, Maschinen- und Anlagenbau sowie Metallverarbeitung ist CON.DA beratender Partner und Dienstleister für mittelständische Unternehmen. Wir beraten in Fragen der Unternehmensorganisation, optimieren Prozesse in der gesamten Wertschöpfungskette, begleiten Unternehmen bei der Auswahl von Software (ERP, CAD, PDM, DMS, etc.), unterstützen bei der Einführung oder helfen bei in Not geratenen Software-Projekten. Ein weiterer Schwerpunkt liegt in der Produktion: Produktions-Optimierung, Lean Production, Six Sigma. Darüberhinaus übernehmen wir auch Expediting- und Sourcing-Projekte.

Projektentwicklung: ein Organisationskonzept *Von der Projektanbahnung über die interne Abwicklung bis zum Service*

Projekt- und Einzelfertiger müssen sich mit weitaus komplexeren Randbedingungen auseinandersetzen als die meisten Unternehmen anderer Fertigungstypen.

Diese Randbedingungen sind zum einen durch die Freiheitsgrade in der konstruktiven Gestaltung der Anlagen geprägt, die Projekt- und Einzelfertiger ihren Kunden zugestehen, zum anderen durch die Projektstruktur und den zeitlichen Rahmen, die jeweils neu definiert werden müssen.

Während die uns bekannten Projekt- und Einzelfertiger durchweg über ein exzellentes Know-How verfügen und ihr konstruktives Handwerk beherrschen, stellen wir regelmäßig Defizite im Projektmanagement, bei den eingeführten Geschäftsprozessen und in der Ausrichtung des Leistungsangebotes fest. Meist werden kommerzielle und technische Eckdaten in der Angebotsphase intensiv diskutiert, bis zur Beauftragung jedoch nicht vollständig und abschließend geklärt. Das geht so weit, dass der Kunde bis zur Inbetriebnahme Änderungen einbringt, die bei einer frühzeitigen Abstimmung problemlos zu realisieren gewesen wären, so jedoch das Ziel „in time and budget“ in Frage stellen.

Hier geht es insbesondere darum, durch die Umsetzung für beide Seiten akzeptabler Standards Rahmenbedingungen zu schaffen, die eine effiziente und zuverlässige Projektentwicklung sicherstellen.

In der Projekt- und Einzelfertigung besteht aufgrund der weitgehend kundenindividuellen Auslegung der Anlagen eine enge Bindung zwischen Kunden und Herstellern, die durch ein attraktives After-Sales-Portfolio genutzt werden sollte, da die Margen in diesem Segment vergleichsweise interessant sind.



GEBRA, die Gesellschaft für Betriebsorganisation und Rationalisierung, ist seit über 30 Jahren als unabhängige Unternehmensberatung am Markt etabliert.

Unser Kernteam setzt sich aus Ingenieuren, Kaufleuten und Informatikern mit langjähriger Berufserfahrung und Beratungspraxis zusammen, denn ein hohes Maß an Praxisbezug ist für uns das A und O. Unsere Mission ist das Umsetzen von individuell erarbeiteten Lösungsansätzen entlang der Wertschöpfungskette, um unseren Kunden nachhaltig entscheidende Wettbewerbsvorteile zu sichern. GEBRA begleitet Sie auf Ihrem Weg als verläSSLicher Partner – nicht als Besserwisser.

Ulrich Dern

GEBRA mbH

Geschäftsführer /
Gesellschafter

Dipl.-Ing. Elektrotechnik



Kernkompetenzen

- Struktur- und Organisationsentwicklung
- Geschäftsprozessoptimierung
- Projektmanagement
- Produktionstechnik
- Instandhaltung
- Make or Buy
- Kostensenkung
- Entgeltsysteme

Kurzvita

- seit 2000: GEBRA mbH, Aachen
- 1990–2000: GfR mbH, Aachen:
Bereichsleiter Produktionstechnologie /
Geschäftsführer
- 1986–1990: KHD AG, Köln:
Leiter Investitionsplanung /
Produktionstechnologie
- 1977–1986: WZL der RWTH Aachen:
Wiss. Mitarbeiter / Projektleiter
- 1968–1974: Studium der Elektrotechnik
RWTH Aachen: Dipl.-Ing

Maik Drozdzyński



Diamant Software

Produktmanager

Dipl.-Kfm.

Kernkompetenzen

- Expertise in Kostenrechnung, Controlling und Unternehmensplanung
- Konzeption und Implementierung von Controlling- und Reportingstrukturen
- Prozessmanagement
- Produktmanagement
- Projektmanagement
- Strategische Projektplanung, -steuerung und -kontrolle
- Aufbau von mehrdimensionalen Business Intelligence-Strukturen im Controllingumfeld
- Ausgeprägtes mathematisch-informatorisches Verständnis

Kurzvita

- Seit 2009: Produktmanager für Kostenrechnung, Controlling und Unternehmensplanung bei der Diamant Software GmbH & Co. KG, Bielefeld
- Seit 2011: Zulassung zum Promotionsverfahren der TU Dortmund zum Dr. rer. pol.
- Seit 2010: freier Dozent für Projektcontrolling und Accounting an der „BiTS - die Unternehmerrhochschule“, Iserlohn
- 2004–2009: Consultant für Controllingkonzeption und -einführung bei der „Controlling Innovations Center GmbH & Co. KG“, Dortmund
- 2000–2008: Studium der Kerninformatik an der TU Dortmund. Abschluss Dipl. Inform.
- 2004–2008: Studium der Wirtschaftswissenschaften an der TU Dortmund. Abschluss Dipl. Kfm.
- 2008: Auszeichnung der Gesellschaft für Controlling e.V. für die beste Diplomarbeit 2008

Podiumsdiskussion Controlling

Die Kunst, Kennzahlen richtig zu lesen

Kennzahlen sollten niemals zum Selbstzweck definiert werden und damit unnötigen organisatorischen Aufwand in einem Unternehmen generieren. Kennzahlen müssen einen Entscheidungsbezug aufweisen. Gerade für Einzelfertiger ist es vorteilhaft, ihre Aufträge als Projekte zu organisieren und eine Reihe etablierter Kennzahlen des Projektcontrollings zu nutzen. Dabei muss sich der Projektcontroller nicht auf die Top-Level Ebene eines ROI oder eines ROCE begeben. Für ihn sind Kennzahlen wie Fertigstellungsgrad, Earned Value, Leistungsabweichungen, Kostenabweichungen, Leistungsindizes, Kostenindizes, Deckungsbeiträge, Time-at-Completion, Cost-to-Completion hoch relevant. Wie sonst kann er durch Plan/Ist-Analysen, Betriebs- oder Indexvergleiche den Projekterfolg feststellen? Kennzahlen nützen nichts für sich allein betrachtet. Sie müssen innerhalb eines leistungsfähigen Reportings zur Anwendung kommen. „Kennzahlen beantworten in erster Linie keine Fragen – sie helfen, die richtigen Fragen zu stellen.“

Reporting

Flexible Abbildung von Unternehmensstrukturen

Egal ob Einzelfertiger, Serienfertiger, klassischer Dienstleister oder Non-Profit-Organisation: Ohne zielführendes Reporting ist eine effiziente Unternehmenssteuerung kaum mehr denkbar. Dabei ist es besonders wichtig, dass nicht jede Adressatengruppe eines Reportings eigene Strukturen aus eigenen Datenhaltungen aufbaut. Erst der „single-point-of-truth“ sorgt für eine gewünschte verlässliche Zahlenbasis. Gemäß dem Leitsatz „Structure follows Strategy“ muss sich ein Reporting an die Strukturen eines Unternehmens anpassen können. Das Zahlenmaterial muss innerhalb kürzester Zeit auf allen Ebenen, sowohl aus Sicht der Aufbau-, als auch auf Sicht der Ablauforganisation verfügbar sein. Hier haben sich Business-Intelligence-Technologien bewährt. Ihre Stärke gerade darin, Unternehmenszahlen aus verschiedenen Vorkontrollsystemen miteinander zu kombinieren und für den jeweiligen Entscheider multidimensional bereitzustellen.



Diamant Software setzt als der Spezialist für Rechnungswesensoftware bereits seit 35 Jahren auf modernste Technologien im Bereich führender Unternehmenslösungen. Mit Leidenschaft, Zuverlässigkeit und Vertrauen arbeiten alle gemeinsam daran. Die Basis für unser Handeln und unseren Erfolg bilden unsere Unternehmenswerte – Stabilität, Qualität, Innovation und gute persönliche Beziehungen. Unser Angebot: Passgenaue Software für den kleinen bis großen Mittelstand. Wir unterstützen unsere Kunden durch das beste Gesamtpaket bestehend aus Produkt, Einführungsunterstützung und Betreuung, Produktsupport, Wartung sowie Beratung im Verkaufsprozess. So realisieren Sie Ihre individuellen Ziele im Rechnungswesen.

Markteinstieg China für Mittelständler

Anhand der Erfahrungen der MIAS Group beim Markteinstieg in China soll eine Diskussion angeregt werden, was speziell mittelständische Unternehmen bei einem Markteinstieg in China berücksichtigen sollten.

Es soll vor allem diskutiert werden, was bei den ersten Schritten nach China zu berücksichtigen ist, auf was man ein spezielles Augenmerk haben sollte und welche Möglichkeiten grundsätzlich für ein Engagement bestehen.

Gerade kleinere Unternehmen lehnen geschäftliche Aktivitäten im chinesischen Markt immer noch ab - was grundsätzlich in Ordnung wäre, wenn die Entscheidung nicht auf Grund mangelnder Kenntnisse erfolgt.

Es zeigt sich, dass viele Informationen, die heute über China genannt werden nicht mehr viel mit der Realität gemein haben. Dies soll in der anschließenden Diskussionsrunde näher beleuchtet werden.



MIAS ist Ihr kompetenter Partner in der Intralogistik und löst die schwierigen Anforderungen in der Lager- und Transporttechnik. Wir bieten kreative Lösungen für Handling und Transport in allen fünf Achsen. Das Umsetzen, Anheben und Senken sowie Ein- und Auslagern von Lasten aller Art ist seit 30 Jahren das Metier von MIAS. Teleskopgabeln und Regalbediengeräte von MIAS sind weltweit im Einsatz.

MIAS ist Weltmarktführer im Marktsegment Lastaufnahmemittel für Paletten und stark wachsend im Segment Transportgeräte. Die MIAS Group ist dabei international aufgestellt mit Firmensitz in München und Niederlassungen in China, Italien, Ungarn und den USA.

Dr.-Ing. Johannes Fottner

MIAS Group

Geschäftsführer



Kernkompetenzen

- Internationales Management
- Intralogistik
- Lagersysteme

Kurzvita

Ausbildung/Studium

- 08/1997-07/2002: TU München, Fördertechnik Materialfluss Logistik, Dr.-Ing.
- 11/1991-07/1997: TU München, Maschinenbau, Dipl.-Ing. Univ.

Beruflicher Werdegang

- 08/1997-07/2002: wiss. Mitarbeiter, Lehrstuhl fml, TU München
- 11/2002-01/2008: Leiter Business Unit FTS, Leiter Technik, Mitglied Geschäftsleitung Swisslog TELELIFT GmbH; Swisslog-Gruppe
- 02/2008-heute: Geschäftsführer, MIAS Group

Horst Franke



ef+p Esser, Franke &
Partner GmbH

Geschäftsführender
Gesellschafter

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

Viel gewusst ist halb gewonnen!

Was erwarten Kunden in den Märkten China und Russland von mir/meinem Unternehmen?

Der Weg in neue Internationale Märkte ist teilweise ein unternehmerisches Abenteuer. Je mehr man über den Weg mit seinen Chancen und Risiken weiss, um so sicherer ist er.

Am Beispiel eines Unternehmens auf dem Markt der Fördertechnik stellt das Beratungsunternehmen ef+p gemeinsam mit seinem Kunden vor, wie man durch gezielte Maßnahmen die Einschätzungen und Erwartungshaltung der Kunden in Russland und China ebenso erfahren hat, wie die Vertriebsmethoden der Wettbewerber. Das Beispiel zeigt, dass sich Unternehmen sehr gezielt und individuell auf den Gang in neue internationale Märkte machen sollten. Nur so kann man alles über Chancen und Risiken erfahren, teure Fehler vermeiden und lernen, wie man sich von Wettbewerbern abgrenzen kann.

Kommunikation neu entdecken.

Ein Werkzeug der Unternehmensführung

- Kommunikation ist ein zentrales Instrument für eine nachhaltig erfolgreiche Unternehmensentwicklung.
- Es bedarf ganzheitlicher Konzepte für das Zusammenwirken von Menschen, Produkten, Organisationen und Medien.
- Worauf es bei der Entwicklung individueller Konzepte ankommt, erarbeiten Sie gemeinsam mit dem Moderator.
- So entsteht mittels methodischem Aufbau die Plattform für Ideen, die als Grundlage für gezielte strategische Entwicklungen in allen Unternehmensbereichen dienen – von der Unternehmensdarstellung bis zu Produkten und der Anpassung von Prozessen.



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.

Das neue Europa im globalen Wettbewerb

Die neuen Faktoren der EU des Jahres 2015 lauten

- Neuformierung von EU-Kommission und EU-Parlament
- Veränderung des Charakters der Europäischen Zentralbank zu einer Art Federal Reserve Bank
- Häufung globaler Krisen
- Intensivierung der Globalisierung vor allem durch Internet und Social Medien
- Steigendes Misstrauen gegenüber Freihandelsabkommen wie TTIP
- mangelnde Reformbereitschaft in Frankreich und Italien

Zur Bewältigung der Herausforderungen des globalen Wettbewerbs muss die EU ihre Hausaufgaben trotz großer Widerstände erledigen. Dazu zählen insbesondere die Förderung des industriellen Mittelstandes, der Abbau bürokratischer Hemmnisse, der erfolgreiche Abschluß der großen Handelsabkommen, die Fortsetzung des Konsolidierungskurses und die Durchsetzung unpopulärer Reformen.



Der Europäische Wirtschaftssenat e.V. (EWS und EES) ist ein europäisches Gremium ausgewählter, besonders erfolgreicher Unternehmen und Persönlichkeiten. Zur Gestaltung der Zukunft Europas stellen sie den politischen Entscheidungsträgern ihr Wissen und ihre Erfahrungen in partnerschaftlichem Dialog beratend zur Verfügung.

Wir verpflichten uns den Grundwerten des ehrbaren Kaufmanns und stellen uns als Gremium, frei von ideologischen oder politischen Zwängen den Herausforderungen unserer Zeit.

Dr. Ingo Friedrich

Europäischer
Wirtschaftssenat (EWS e.V.)



- Präsident EWS e.V.
- Direktor Ehrenmitglied des Europäischen Parlaments
- Präsidiumsmitglied der Europäischen Volkspartei

Kernkompetenzen

- Europäische Wirtschafts- und Währungspolitik
- Deutsche und europäische Mittelstandsthemen
- Insider der Brüsseler Politik in den Bereichen EU-Kommission und EU-Parlament

Kurzvita

- 1970: Leitender Angestellter in der Elektroindustrie
- 1971: Promotion zum Dr. rer. pol.
- 1978–1980: Leiter des Vorstandsbüros in einem internationalen Elektronunternehmen in Stuttgart
- seit 2006: Dozent an der Fachhochschule Ansbach im Fachbereich European Business
- 1993–2011: Stellvertretender CSU-Parteivorsitzender
- seit 1996: Präsidiumsmitglied (Schatzmeister) der Europäischen Volkspartei (EVP), Zusammenschluss der christdemokratischen Parteien Europas
- 1999–2000: Stimmführer der europäischen Christdemokraten im Grundrechtkonvent
- Seit 1998: Ehrenvorsitzender der Europ. Wirtschafts- und Mittelstandsvereinigung
- Seit 2001: Präsident der Europäischen Bewegung Bayern
- Seit 2006 Ehrenmitglied der Vereinigung Europäischer Journalisten (VEJ)
- Seit 2009: Ehrenmitglied des Europäischen Parlaments, Präsident des Europäischen Wirtschaftssenats

Dr. Hans Joachim Fuchs



CHINABRAND
CONSULTING LTD.

Geschäftsführender
Gesellschafter

Kernkompetenzen

- Ingenieur und Wirtschaftswissenschaftler
- 30 Jahre Berufserfahrung
- Langjährige Erfahrung in China und Asien
- Schwerpunkte Intellectual Property (IP) und Innovation
- Arbeitet für viele deutsche Technologie- und Weltmarktführer (B2B)

Kurzvita

- Studium der Elektrotechnik und der Wirtschaftswissenschaften, Promotion
- Wirtschafts- und Technologieredakteur in der Verlagsgruppe Handelsblatt
- Vizedirektor bei der Prognos AG
- Direktor und Mitglied GL bei Braxton Associates
- Direktor bei Deloitte
- Geschäftsführender Gesellschafter von CHINABRAND CONSULTING

Frugal Engineering

Entwicklung neuer und einfacher Produkte für Schwellenländer

Die Erkenntnis, dass deutsche Produkte den Anforderungen eines fremden Marktes genügen müssen, hat sich inzwischen weitgehend durchgesetzt. Bremsende Faktoren wie die im Absatzmarkt unzureichende Infrastruktur, Umwelt- und Energieprobleme oder das Nutzerverhalten spielen bei der Kaufentscheidung in Schwellenländern oft die ausschlaggebende Rolle. Der Mangel an qualifiziertem Bedienerpersonal, häufige Stromausfälle oder Defizite beim Kundendienst können deutsche Hersteller und ihre ausländischen Kunden vor große Probleme stellen.

Doch wie entwickelt man Produkte von Grund auf neu, die auf ausgewählte Segmente des ausländischen Marktes zugeschnitten sind? Die Lösung liegt darin, im Zielland auf der Basis von lokalem Wissen zu innovieren. Die Kunst ist, die örtlichen Anforderungen und Präferenzen der Nutzer mit den neuesten Technologien und Prozessen des Westens so zu kombinieren, dass ein attraktives Frugal-Produkt dabei herauskommt. Dazu sind lokale, mit großen Handlungsspielräumen ausgestattete Entwicklungsteams erforderlich, die im Schwellenland bottom-up arbeiten, jedoch von der Zentrale top-down unterstützt werden und Zugriff auf die neuesten und besten Ressourcen des Mutterunternehmens haben.

Die Herausforderung für die Entwickler ist, ihr im Laufe der Zeit generiertes Wissen und ihre Erfahrungen weitgehend zu ignorieren. Sie müssen das Gelernte und die Erfolgsrezepte der Vergangenheit vergessen. Frugal Engineers machen Tabula Rasa und fangen bei der Entwicklung einfacher Produkte im Zielmarkt mit Bescheidenheit und Neugierde ganz von vorne an.



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

Controlling

Die Kunst, Kennzahlen richtig zu lesen

Ohne Kennzahlen kein Controlling. Bei der Steuerung komplexer Projekte oder der Überwachung von Budgets geht es schlussendlich immer um Kennzahlen. Kennzahlen liefern wichtige Erkenntnisse über die Rentabilität von Unternehmen und ermöglichen einen Vergleich mit den Wettbewerbern in der Branche. Doch wie valide sind Kennzahlen und wie interpretiert man sie richtig?

Auf der Podiumsdiskussion Controlling – Die Kunst, Kennzahlen richtig zu lesen“ kommen verschiedene Experten zu Wort, die ihre Ansätze und Thesen zum Thema vorstellen werden.

Hauptthese Markus Gasser:

Kennzahlen: Weniger oder mehr ist eine Frage der abzubildenden Komplexität. Die Herausforderung liegt im SPOT.

Zu den Podiumsdiskussionen 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.



KAIROS Partners ist ein Verbund von Experten unterschiedlichsten Disziplinen mit einem gemeinsamen Ziel: durch Managementleistung, Informationstechnologie und Prozesse Unternehmen in Innovation, Wachstum und Ertrag zu stärken.

KAIROS Partners handeln für ihre Kunden stets unabhängig, übernehmen Verantwortung, gestalten erfolgreich und nachhaltig.

KAIROS Partners sind erfahrene Generalisten mit ausgeprägter Management- und Sozialkompetenz. KAIROS Partners Experten agieren mit vernetztem Fachwissen, individuellen Sachverstand und verpflichten sich zur besten Qualität.

Markus Gasser

KAIROS Partners
on time consulting GmbH

Geschäftsführer



Kernkompetenzen

- Business Intelligence & Big Data
- IT Strategie & Performance
- IT Architektur & Infrastruktur
- BPM
- Revitalisierung von IT Projekten

Kurzvita

Markus Gasser ist Gründer und Geschäftsführer der KAIROS Partners on time consulting GmbH.

Zudem ist er als Senior Partner unter anderem für Kunden zu folgenden Themengebieten tätig:

- IT Strategieentwicklung
- Aufgaben zu Expansion- und Konsolidierung
- Optimierung von Geschäftsprozessen und IT
- Programm- und Projekt Management
- Troubleshooting

Holger Gehl



Deutsche Werkstätten
Hellerau

Leiter Einkauf

Kernkompetenzen

- Interkulturelles Arbeiten
- Verhandeln mit Monopolisten
- Digitale Geschäftsprozesse

Kurzvita

- Deutsche Werkstätten seit 2005
- Leiter Einkauf, Deutsche Werkstätten
- Leiter Montagen, Deutsche Werkstätten
- Produktionsleiter Türkei, Deutsche Werkstätten & Numarine Denizcilik
- Produktionssteuerung, Deutsche Werkstätten
- Fachschule für Holztechnik Hildesheim
- Traditionelle Wanderschaft
- Ausbildung zum Tischler

Runter von der Einkaufsinsel

Wie kann der Einkauf effizienter werden und mehr zum Unternehmenserfolg beitragen?

Es gibt in Unternehmen viele verschiedene Meinungen zum eigenen Einkauf. Nicht selten trifft man auf Pauschalurteile wie: „Einkäufer sind nur Besteller!“ oder „Der Einkauf ist nach außen der Totengräber, nach innen aber der Lebensretter!“.

Diese Podiumsdiskussion soll – fokussiert auf den Einkauf – dazu beitragen, ein besseres abteilungsübergreifendes Verständnis zu gewinnen. Wichtig ist dabei der Blick auf die verschiedenen Einkaufsaufgaben, wie z.B. strategische, taktische und operative Tätigkeiten.

Kernaussage Holger Gehl

Welche Inseln? Bei DWH ist der Einkauf die im Unternehmen am besten vernetzte Einheit!

Zu den Podiumsdiskussionen 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.



116 Jahre nach ihrer Gründung fühlen sich die Deutschen Werkstätten der Tradition verpflichtet. Gleichzeitig aber unterliegt das Unternehmen durch die Anforderungen der Gegenwart einem stetigen Wandel. Entfernt hat es sich seit der Reprivatisierung 1992 von seiner historisch bedeutsamen Großserienfertigung. Geschaffen werden aber noch immer komplette Räume. Der Innenausbau von Residenzen, Villen und Megayachten für private Auftraggeber sowie von Vorstandsetagen großer Unternehmen bildet heute das Kerngeschäft. Seit 2008 wurden die Leistungen um die Steuerung kompletter Hochbauaufträge sowie um den Handel mit Möbeln und Wohnaccessoires namhafter Hersteller erweitert. Die Deutschen Werkstätten beschäftigen rund 220 Mitarbeiter und sind in Rußland, Frankreich, England, Schweiz und in der asiatisch-pazifischen Region vertreten.

Controlling

Die Kunst, Kennzahlen richtig zu lesen

Ohne Kennzahlen kein Controlling. Bei der Steuerung komplexer Projekte oder der Überwachung von Budgets geht es schlussendlich immer um Kennzahlen. Kennzahlen liefern wichtige Erkenntnisse über die Rentabilität von Unternehmen und ermöglichen einen Vergleich mit den Wettbewerbern in der Branche.

Doch wie valide sind Kennzahlen und wie interpretiert man sie richtig?

Auf der Podiumsdiskussion Controlling – Die Kunst, Kennzahlen richtig zu lesen“ kommen verschiedene Experten zu Wort, die ihre Ansätze und Thesen zum Thema vorstellen werden.

Zu den Podiumsdiskussionen 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.



Kompetenz in passiven Schutzsystemen

Als einer der weltweit führenden Anbieter von passiven Schutzsystemen für gepanzerte Rad- und Kettenfahrzeuge hat Rheinmetall Chempro in den vergangenen Jahren mehr als 40.000 Fahrzeuge mit hochmodernen Schutzsystemen ausgestattet. Neben Systemen für den ballistischen-, Minen- und IED-Schutz gehören auch spezielle Lösungen zum Produktspektrum. Damit leistet Rheinmetall Chempro einen wesentlichen Beitrag für die Sicherheit der Soldatinnen und Soldaten im Einsatz.

Frank Gorissen

Rheinmetall Chempro
GmbH

Geschäftsführer

Dipl.-Kfm (FH)



Kernkompetenzen

- Strategisches und operatives Controlling
- Management Reporting (MIS)
- Unternehmensplanung
- Risikomanagement
- Finanzmanagement
- Einkauf und Personal
- Merger and Aquisition
- Post Merger Integration
- Change Management

Kurzvita

- 04/2011–heute: Geschäftsführer, Rheinmetall Chempro GmbH, Bonn
- 05/2007–03/2011: Kaufmännischer Leiter, Prokurist, Rheinmetall Chempro GmbH, Bonn
- 11/2002–04/2007: Beteiligungs-Controller Rheinmetall AG, Düsseldorf
- 01/2001–10/2002: Leiter Finanzmanagement Kamps AG, Düsseldorf
- 11/1999–12/2000: Controller Kamps Bakeries GmbH, Düsseldorf
- 1996–1999: Studium an der HS Niederrhein, Mönchengladbach, Diplomkaufmann (FH) mit den Schwerpunkten Controlling und Unternehmensprüfung

Simon Götz



gotomaxx software GmbH

Produktmanager

PDF-Mailer

Die Software, die Zeit, Geld und Nerven spart

Was müssen Softwarelösungen heutzutage leisten?

- Arbeitsalltag vereinfachen
- Kosten senken
- Unkompliziert sein
- Einfach Spaß machen

Und dabei noch auf Arbeitsplätzen nutzbar und auf das Unternehmen abgestimmt sein.

All das bietet PDFMAILER. Ob Sie konzernweit auf mehreren Servern und CPUs PDF- Erzeugungstool von gotomaxx nutzen oder auf dem Einzelarbeitsplatz – Sie erzielen entscheidende Vorteile hinsichtlich Workflow- Optimierung und Kosteneinsparungen.

Denn das Verschicken oder abspeichern auf eine bspw. SharePointServer vieler Dokumente läuft mit PDFMAILER denkbar einfacher, schneller und effizienter. Und alles auf Wunsch abgestimmt auf Ihr Firmen-CI.

Sie sparen mit PDFMAILER nicht nur Druck- und Portokosten sondern beschleunigen insbesondere Ihre internen die Prozesse. Das Erstellen und Versenden der PDF-Dokumente läuft quasi wie von selbst. Noch nicht einmal die Mailadresse müssen Sie im Optimalfall übergeben.

Jetzt Neu. Der PDFMAILER kann auch ZUGFeRD. Das Rechnungsformat ZUGFeRD-Format wurde Ende Juni 2014 vom „Forum elektronische Rechnung Deutschland (FeRD) vorgestellt. Zu den ersten Lösungen, die ZUGFeRD-Rechnungen bereits unterstützen, gehört der PDFMAILER. Die neue ZUGFeRD-Erweiterung extrahiert aus den einzelnen Belegen relevante Rechnungsinformationen. Diese werden ins XML-basierte ZUGFeRD-Format übernommen und dem PDF-Dokument beigefügt. Welche Informationen das sind, bestimmen Anwender mithilfe von Parametern selbst. Rechnungsempfänger sind dadurch in der Lage, die Belegdaten direkt in die Unternehmenssoftware zu übernehmen. PDFMAILER entlastet somit nicht nur Ihre eigenen Mitarbeiter von aufwendigen Routinearbeiten, vermeidet Übertragungsfehler und hilft Ihnen und Ihren Kunden Verwaltungskosten zu sparen.



(www.pdfmailer.de, www.gotomaxx.de, www.pdf-payment.de) verbindet ERP-Systeme für den elektronischen Rechnungsaustausch und ist Lösungsanbieter für PDF gestützte Internetpost, rechtssicheren digitalen Versand über Rechnungsportale & -Belegbereitstellung mit Bezahlscheinen (PDF-Payment) sowie Rechnungseingangsverarbeitung. Mehr als 35.000 Unternehmen bzw. 850.000 User setzen die Lösungen zur elektronischen eRechnung von gotomaxx ein. Die Software kann im Handel gekauft, im Web unter www.gotomaxx.de herunter geladen oder als Firmenlizenz erworben werden. Gotomaxx wurde im Jahre 1998 von den Geschäftsführern Matthias Neumer und Dirk Winter gegründet. Hauptsitz des Unternehmens ist Hauenstein/Pfalz.

Wie viel Industrie 4.0 braucht der Einzelfertiger?

Industrie 4.0 ist ein Konzept, das derzeit in aller Munde ist. Groß ist allerdings noch die Unsicherheit darüber, was der Begriff alles umfasst, welche Potenziale und Herausforderungen sich unter Industrie 4.0 verbergen.

Der Vortrag beleuchtet zunächst die allgemeine Situation und gibt dann Empfehlungen für Einzelfertiger.



Das Anwendungszentrum Industrie 4.0 (AZI 4.0) als Teil des LSWi 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.

Das AZI 4.0 gestattet:

- die Potenziale von Industrie 4.0 Technologien am spezifischen Prozess aufzuzeigen
- die Interaktion von cyberphysischen Systemen (CPS) plastisch zu demonstrieren
- konkrete Aussagen zum Nutzen zu generieren
- Neuerungen vor der Einführung interaktiv zu testen und zu schulen

Das AZI 4.0 beschleunigt die Adaption von Industrie 4.0 Konzepten und Technologien in die reale Fertigung.

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

Anwendungszentrum
Industrie 4.0,
Universität Potsdam

Inhaber des Lehrstuhls für
Wirtschaftsinformatik und
Electronic Government,
Universität Potsdam



Kuratoriumsmitglied des ife

Kernkompetenzen

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

Kurzvita

- Inhaber des Lehrstuhls für Wirtschaftsinformatik und Electronic Government
- Gründungsherausgeber der Fachzeitschriften ERP Management und PRODUCTIVITY Management
- Ordentliches Mitglied der Deutschen Akademie der Technikwissenschaften
- Gründer der Unternehmensberatung Potsdam Consulting

Jean Haeffs



VDI – Gesellschaft für
Produktion und Logistik
GPL

Geschäftsführer,
Dipl.-Ing.

ife Management Board

Kernkompetenzen

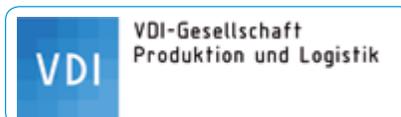
Zusammen mit 3 weiteren Ingenieuren begleitet er die rund 50 Fachausschüsse der GPL, die sich die verschiedenen Themen in dieser Fachgesellschaft aufteilen. Es geht von der klassischen Fertigungstechnik (wie z.B. dem Bohren), über die innovativen Techniken des Additiven Fertigungsverfahrens, weiter zu 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.

Generation Y Recruiting 2.0?

Die Schul- und Hochschulabgänger dieser Tage (die sog. „Generation Y“, d.h. die 25 bis 35-jährigen) kommen mit neuen und besonderen Vorstellungen, was Lebensplan, Arbeitsplatz und -aufgaben angeht, auf ihre zukünftigen Arbeitgeber zu. Mancher Personalchef sieht sich mit Wünschen und Erwartungen der Bewerber konfrontiert, die er in der Vergangenheit so nicht kennengelernt hat. Da ist von Facebook und Twitter die Rede, von Blogs und Skype. Die Bewerber treten pragmatisch, flexibel und impulsiv auf. Sie stehen in dem Ruf, „spaßorientiert“ und mitunter auch schnell gelangweilt zu sein. Und Sie sind daran gewöhnt, sich entfalten und verwirklichen zu dürfen, was in manchen Unternehmen für Unzufriedenheit und Verwirrung sorgt.



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.

Riskmanagement und Versicherungslösungen in China *Chancen und Risiken in Balance*

- Rechtliche und kulturelle Rahmenbedingungen
- Sozialversicherungssystem
- Auswahl und Beschaffung von Mitarbeitern
- Thema „Entsendung“ von Mitarbeitern
- Standortanalyse
- Qualitätsmanagement
- Besonderheiten des Chinesischen Versicherungsmarktes
- Unterschiede zum Europäischen Versicherungsmarkt



- unabhängiger Versicherungsmakler
- Gegründet 1922
- mehr als 220 Arbeitnehmer
- 12 Standorte in Deutschland
- Betreuung von Gewerbe- und Industriekunden in Deutschland und multinational-tätigen Unternehmen mit Niederlassungen auf der ganzen Welt

Michael Hakenesch

BÜCHNER · BARELLA
Herne

Mitglied der
Geschäftsleitung

Versicherungsbetriebswirt
(DVA)



Kernkompetenzen

- Langjährige Erfahrung Steuerung/ Begleitung von industriellen Haftpflichtschäden
- Lösungen für den Bereich des internationalen sowie branchenspezifischen Risiko- und Versicherungsmanagement
- Netzwerkfunktion zu internationalen unabhängigen Industrieversicherungsmaklern

Kurzvita

- 1996–1999: Kundenbetreuer bei Aon Jauch & Hübener Versicherungsmakler
- 1999–2012: Geschäftsführer bei GK Industrie-Versicherungs-Service Versicherungsmakler GmbH
- ab 2012: Mitglied der Geschäftsleitung Büchner-Barella, Herne

Claudia Hilker



Hilker Consulting

Inhaberin

Unternehmensberaterin
für digitales Business

Kernkompetenzen

- Digitales Business
- B2B-Marketing
- Change Management
- Social Media Marketing
- Enterprise 2.0
- Industrie 4.0
- Reputationsmarketing
- Online-Marketing
- Content und Context Marketing
- Augmented Reality
- Internet der Dinge

Kurzvita

Claudia Hilker ist Unternehmensberaterin für digitale Marketing-Kommunikation. Sie berät Unternehmen in der digitalen Marketing-Kommunikation mit Social Media, Enterprise 2.0 und Change Management. Hilker Consulting sorgt für die fachgerechte Umsetzung der Maßnahmen und begleitet Kunden im Reputationsmanagement. Claudia Hilker schult Fach- und Führungskräfte in Social-Media-Marketing und Digital Leadership. Sie gibt Workshops und ist Speaker. Außerdem schreibt sie Marketing-Bücher und bloggt über Marketing-Kommunikation, Social-Media-Marketing, Finanzmarketing und Digital Leadership und hat Lehraufträge.

Digitales Business

Die Herausforderung ist das Change Management

Die Session will den Teilnehmern Impulse geben, wie Einzelfertiger den digitalen Wandel erfolgreich meistern. Es geht darum, wie Produktionsunternehmen, mit hoher Flexibilität individuelle Kundenwünsche bedienen und dabei komplexe, sich permanent wechselnde Bedingungen und dynamische Abläufe meistern.

Im World Cafe wird das kollektives Wissen zum Thema im Gespräch aktiviert, das für die Teilnehmer relevant ist. Es geht darum, den Austausch über die Veränderungsprozesse zu diskutieren, um über das eigene Engagement Selbstentwicklung, Selbststeuerung und Selbstorganisation zu ermöglichen.

Die Gespräche sollen in einer entspannten Atmosphäre stattfinden und haben das Ziel, gemeinsames Wissen und den Leistungsvorteil der Gruppe sichtbar zu machen, um so neue Perspektiven, Denkweisen und Handlungsoptionen zu entwickeln.

Die zentrale Frage ist: Wie können Einzelfertiger im digitalen Wandel mit Industrie 4.0, Enterprise 2.0 und Social Media ihr Wachstum und die Wettbewerbsfähigkeit steigern?



Die Unternehmensberaterin für strategische Marketing-Kommunikation Claudia Hilker berät B2B-Unternehmen im digitalen Wandel. Ziel dabei ist die Optimierung der Wertschöpfungsprozesse durch eine integrierte Verbindung aus der internen und externen Kommunikation. Hilker Consulting sorgt auch für die fachkundige Umsetzung durch Training, Seminare und Workshops. Neben der Beratung schreibt Claudia Hilker Internet-Marketing-Bücher. Zudem gibt sie Management-Seminare und hält Vorträge auf Konferenzen. Außerdem hat sie diverse Lehraufträge.

Mehr Infos: www.hilker-consulting.de.

Ohne mich geht nichts

Personalmanagement und Entgeltabrechnung

Wie gut kennen Sie Ihre betrieblichen Abläufe? Wie funktioniert Ihr Unternehmen „backstage“? Wir unternehmen mit Ihnen einen „Bürorundgang“, den Sie so noch nie gemacht haben! Vergessen Sie PowerPoint-Präsentationen und erleben Sie lustige Szenen, die das „Büroleben“ schreibt mit Produktlösungen, die einfach Spaß machen.

Erfahren Sie live, wie Geschäftsprozesse in Bezug auf Ihr Personal miteinander verknüpft sind und wie Sie diese optimieren können.

Vom Eingang der Bewerbung neuer Mitarbeiter, bis hin zum Personalmanagement und der Entgeltabrechnung.

Dabei steht stets der Mensch im Vordergrund, denn unsere Software passt sich Ihnen an und nicht umgekehrt. Überzeugen Sie sich selbst bei diesem Produkterlebnis, das jeden Prospekt schlägt!



Mit der langjährigen IT-Erfahrung sowie etwa 65.000 Anwendern in nahezu allen Wirtschaftsbereichen entwickeln wir Softwarelösungen für kleine und mittelständische Unternehmen aus Industrie, Handwerk, Handel, Dienstleistungsgewerbe, Verwaltung und Wissenschaft sowie dem beratenden Berufsstand.

Von den rund 100 Mitarbeitern sind alleine zwei Drittel in den Bereichen Entwicklung, Qualitätssicherung sowie im Kunden- und Partner-Support eingesetzt. So wird die qualitativ hochwertige Betreuung unserer Anwender sichergestellt.

Alle SBS Software Lösungen werden im indirekten Vertrieb bundesweit durch unsere zertifizierten Partner angeboten, beraten und anhand konkreter Bedürfnisse zusammengestellt.

Jan Kinder

SBS Software GmbH

Vertriebsleiter



Kurzvita

Jan Kinder ist seit dem Jahr 2000 bei der SBS Software GmbH tätig. Bis 2008 hat er im Fachbereich Lohn die Anwender supportet und geschult. Ab 2008 unterstützte er Partner in Baden-Württemberg und Bayern bei zahlreichen Projekten. Seit März 2014 ist er Vertriebsleiter der SBS Software GmbH und legt u. a. seinen Focus auf das aktive Neu- und Bestandskundengeschäft.

Kernkompetenzen

- Entgeltabrechnung mit branchenspezifischen Lösungen wie Baulohn und Personalmanagement
- Finanzbuchhaltung
- Unternehmenscontrolling
- Jahresabschluss
- Business Intelligence
- ERP-Integrationsprodukte

Büro-Theater gemeinsam mit: Markus Holzmann

GenialData GmbH

Geschäftsführer



Kurzvita

Markus Holzmann, seit dem Jahr 2000 Geschäftsführer der GenialData GmbH und langjähriger Vertriebspartner von SBS Software bietet effektive Softwarelösungen zur optimalen, übersichtlichen und einfachen Verwaltung von Bewerber und Mitarbeiter.

Ingo Körner



Broetje-Automation
Geschäftsführer,
Dipl.-Kfm.
Kuratoriumsmitglied ife

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

Controlling

Die Kunst, Kennzahlen richtig zu lesen

Hauptthese Ingo Körner:

Controlling im klassischen Sinn ist in der Einzelfertigung entbehrlich.

Klassisches Controlling ist vergangenheitsorientiert und hilft bei der Entdeckung wiederkehrender Schwachstellen, um diese für die Zukunft zu beseitigen. In der Einzelfertigung sind die Einsatzmöglichkeiten aufgrund wechselnder Problemstellungen und infolge des eingeschränkten Wiederholcharakters begrenzt. Hier dominieren vielmehr risikogewichtete Konstruktions- und Beschaffungsentscheidungen, die Vermeidung von Fehlern sowie die verzögerungsfreie Abarbeitung durch engpassfreie Wertschöpfung. Controlling in der Einzelfertigung sollte sich deshalb darauf fokussieren, den Entscheidern in der Entscheidungssituation zu helfen, in Szenarien zu denken und diese mit ihren jeweiligen Risiken vollständig zu bewerten. Entscheider können hierbei mit transparenten Entscheidungsbäumen unterstützt werden. Ein weiteres Hilfsmittel ist die Zerlegung von Projektbudgets in Einzelkomponenten, um Orientierungswerte für Entscheidungen zu erhalten, sei es für die technische Ausprägung einer Lösung, die Dauer einer Projektphase oder die Zahl der eingesetzten Mitarbeiter. Fortschrittsgrade geben wichtige Signale über Verzögerungen und damit drohende Mehrkosten. Die zentrale Controllingaufgabe bleibt aber die strategische Kapazitätsplanung, die eine rechtzeitige Anpassung der Ressourcen ermöglicht und Projektverzögerungen an der Wurzel verhindert.



In der Luftfahrtindustrie ist Brötje-Automation als renommierter Systemlieferant für Anlagentechnik zur Herstellung der kompletten Flugzeugstruktur angesehen. BRÖTJE-Automation arbeitet aktiv an der Erweiterung der Servicefähigkeiten weltweit, um seine zwischenzeitlich global aufgestellten Kunden noch besser vor Ort unterstützen zu können. Tochterunternehmen in Asien und Russland sind in Gründung. In den USA wird eine Veränderung des Standortes konkret untersucht, um die Kundennähe zu erhöhen. Anfang 2013 wurden die Standorte BA Jaderberg GmbH und Broetje-Automation GmbH operativ in Wiefelstede zusammengelegt. Es wurde das neue Technology-Center in Jaderberg eröffnet. Anfang April nahm die neugegründete Tochtergesellschaft BA Services GmbH ebenfalls in Jaderberg ihre Tätigkeit auf.

Techpilot

Einkaufslösung für die Beschaffung individuell gefertigter Teile

Der Vortrag zeigt auf, wie man für individuell gefertigte Teile einfach und schnell passende Lieferanten findet, ganz gleich aus welcher Fertigungstechnologie. Darüberhinaus zeigt er, wie man das Teil direkt online anfragen kann und durch den Rücklauf von online Angeboten schnell und übersichtlich den wirtschaftlichsten Preis erzielen kann.



Techpilot ist Europas führendes Online-Netzwerk der Fertigungsindustrie. Durch eine intelligente Such- und Filterfunktionalität, attraktive und strukturierte Präsentationsmöglichkeit, sowie individueller Betreuung führt Techpilot genau die Einkäufer und Zulieferer zusammen, die perfekt zusammenpassen.

Einkäufer finden durch die Verbindung von ausgefeilter, branchenspezifischer Funktionalität schnell und zuverlässig Lieferanten, die sich aufgrund ihres Firmenprofils ideal für ihren Bedarf eignen. Die Möglichkeit Anbieter aus ganz Europa einfach und bequem online anzufragen erschließt Ihnen darüber hinaus einen sehr breiten Markt- und Kostenüberblick, denn die Angebote lassen sich schnell und einfach online vergleichen.

Mikko Kromm

Techpilot -
Dynamic Markets GmbH

Marketingleiter



Kernkompetenzen

- B2B-Marketing
- Marketing für die Fertigungsindustrie
- Marketing- & Kommunikationsstrategie
- PR
- Werbung

Kurzvita

- seit Sept. 2013: Techpilot
Dynamic Markets GmbH, Marketingleiter
- 2010–2013: Komma Consulting,
Senior Berater
- 2009–2010: Heye, Account Director
- 2006–2009: Serviceplan Power of Sales,
Kundenberater
- 2001–2006: Studium der Betriebs-
wirtschaftslehre, Schwerpunkte Marketing &
International Business

Dr. Karl-Heinz Lachmann



SIM Automation GmbH

Geschäftsführer

Kuratoriumsmitglied ife

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

Der Projektmanager im klassisch strukturierten Unternehmen *Funktionale Organisation vs. Projektmanagement*

Großteil der kleinen und mittelständischen Firmen, die als Einzelfertiger am Markt agieren, weisen eine klassische, abteilungsorientierte Struktur auf.

Einzelfertiger wickeln aber zumeist Projekte ab, die durch einen Projektleiter gesteuert und verantwortet werden. Der Projektleiter trägt die terminliche und finanzielle bzw. Budgetverantwortung ,hat aber häufig keine oder nur eine eingeschränkte disziplinarische Befugnisse gegenüber den am Projekt mitarbeitenden Mitarbeitern.

Wie kann der Projektleiter in diesem Spannungsfeld erfolgreich agieren? Oder gibt es andere Organisationsformen, die es dem Projektleiter erlauben, seine Projekte noch erfolgreicher zu gestalten.



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.

Halbrichtig ist meistens falsch! ...oder „Wie mache ich Exportkontrolle richtig?“

Deutschland ist die zweitgrößte Handelsnation auf der Welt und deutsche Unternehmen sind so stark im internationalen Außenhandel verflochten wie wohl bei keiner anderen Volkswirtschaft sonst.

Im Jahr 2012 wurden von Deutschland aus Waren im Wert von 1.097 Milliarden Euro in die gesamte Welt exportiert. Der Export ist somit nach wie vor der Konjunkturmotor Deutschlands und die Stütze der Beschäftigung, denn fast jeder vierte Arbeitsplatz hängt heute davon ab.

In den nächsten Jahren wird die internationale Verflechtung weiter zunehmen und gerade für Mittelständler ist der Außenhandel der Zukunftsmarkt mit großem Potential um den Umsatz auszuweiten.

Um die Sicherheit in der Bundesrepublik Deutschland zu gewährleisten und um das friedliche Zusammenleben der Völker zu sichern, sind in der Außenwirtschaftsverordnung (AWV) für bestimmte Fälle Verbote und Genehmigungspflichten vorgesehen.

In einer kurzen Zusammenfassung werden die 4 Säulen der Exportkontrolle die die Unternehmen beachten müssen, plausibel und verständlich dargestellt. Anhand eines Beispiels mit Tipps und Tricks aus der Praxis, wird die Umsetzung im Unternehmen mittels einer Softwarelösung erläutert.



FORMAT Software, Software die Grenzen öffnet

Über 27 Jahre Erfahrung und ständig aktualisierte Softwarelösungen und Beratung rund um den Versand, Export, Zoll und Außenhandel haben uns zu einem bedeutenden Anbieter auf diesen Gebieten gemacht. Wir analysieren die Prozesse in diesen Bereichen und beraten den Kunden bei der Optimierung seiner Prozesse. Durch zahlreiche Analysen und die permanente Beobachtung des Marktes sind wir heute in der Lage alle entsprechenden Bereiche mit Softwarelösungen aus einer Hand abzudecken. Automatisierte Zollwarenummern-Tarifierung und Dual-Use Klassifizierung mit integriertem Artikelmanagementsystem ist nur eins der neuen Innovationen aus dem Hause FORMAT.

Thorsten Langer

FORMAT Software Service
GmbH

Senior Consultant
Exportkontrolle, Logistik &
Außenhandel



Kernkompetenzen

- EU Exportkontrolle
- US Reexport Kontrolle
- Europäische Zollbestimmungen
- Supply Chain Management
- Logistiklösungen
- Weltweites Transportwesen

Kurzvita

Thorsten Langer war mehr als 20 Jahre für den weltweit größten Distributor für Elektronische Bauteile als Compliance and Customs Manager EMEA (Europe, the Middle East and Africa) für die Bereiche Exportkontrolle, Zoll und International Supply Chain verantwortlich. Er hat in dieser Zeit viele internationale Projekte wie z.B. Entwicklung und Einführung eines weltweiten Compliance Programms geleitet und umgesetzt. Aus diesem Grund hat er auch viele internationale Kontakte zu den verschiedenen Behörden in den USA, Schweden, Italien, Niederlande, Russland und Deutschland mit denen er eng und konstruktiv zusammen arbeitet.

Thomas Langer



LAWECO Maschinen- und
Apparatebau GmbH

Leitung Technischer Ver-
kauf und Konstruktion

Runter von der Einkaufsinsel!

Wie kann der Einkauf effizienter werden und mehr zum Unternehmenserfolg beitragen?

Es gibt in Unternehmen viele verschiedene Meinungen zum eigenen Einkauf. Nicht selten trifft man auf Pauschalurteile wie: „Einkäufer sind nur Besteller!“ oder „Der Einkauf ist nach außen der Totengräber, nach innen aber der Lebensretter!“.

Diese Podiumsdiskussion soll – fokussiert auf den Einkauf – dazu beitragen, ein besseres abteilungsübergreifendes Verständnis zu gewinnen. Wichtig ist dabei der Blick auf die verschiedenen Einkaufsaufgaben, wie z.B. strategische, taktische und operative Tätigkeiten.

Kernthese Thomas Langer:

Ein Konstrukteur wird nur über Einblicke in die tatsächlichen Kostenstrukturen konstruktive Änderungen vornehmen. Ohne solche Erkenntnisse wird ausschließlich nach dem Motto „Never change the running system“ gearbeitet. Die Erkenntnis ist hier der erste Schritt zu Veränderungen.

Zu den Podiumsdiskussionen 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.



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. Bis heute ist LAWECO unter der Leitung des geschäftsführenden Gesellschafters Dipl.-Ing., Dipl.-Wirtsch.-Ing. Dietmar Lagemann im Familienbesitz. Heute ist LAWECO mit ca. 120 Mitarbeitern und gut 17 Mio. Euro Umsatz einer der führenden Anbieter Europas. Weltweit setzen namhafte Anlagenbauer auf hochwertiges Hebesystem-Engineering made in Espelkamp. Seit 2008 gehört die Traditionsmarke für Frachtabfertigungsfahrzeuge mit Scherenhubtisch, CARGO MASTER, zum LAWECO Produktprogramm. LAWECO ist Mitglied des VDMA.

Holen Sie alles aus der Cloud heraus? Cloud und Big Data

Der kurze Impulsvortrag beschreibt Big Data und Cloud Computing. Gemeinsam mit den Teilnehmern des World Cafes werden Anwendungsfelder und Hindernisse in der Einmal- und Auftragsfertigung identifiziert.



Das Anwendungszentrum Industrie 4.0 (AZI 4.0) als Teil des LSWi 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.

Das AZI 4.0 gestattet:

- die Potenziale von Industrie 4.0 Technologien am spezifischen Prozess aufzuzeigen
- die Interaktion von cyberphysischen Systemen (CPS) plastisch zu demonstrieren
- konkrete Aussagen zum Nutzen zu generieren
- Neuerungen vor der Einführung interaktiv zu testen und zu schulen

Das AZI 4.0 beschleunigt die Adaption von Industrie 4.0 Konzepten und Technologien in die reale Fertigung.

Sander Lass

Anwendungszentrum
Industrie 4.0,
Universität Potsdam

Lehrstuhl für Wirtschaftsinformatik und Electronic Government, Universität Potsdam

wissensch. Mitarbeiter



Kernkompetenzen

- Forschungsschwerpunkte: Kommunikationsmodelle von Produktionsobjekten in dezentral gesteuerten Produktionssystemen und die Entwicklung einer hybriden Simulationsumgebung für Produktionsprozesse als Forschungs- und Experimentalplattform
- Leiter des Labors des Projekts „Leistungsfähigkeitsbeurteilung unabhängiger Produktionsobjekte“ (LUPO) und des „Anwendungszentrum Industrie 4.0“ (AZI)

Kurzvita

- Studium der Technischen Informatik TU Berlin
- Schwerpunkte u. a. Einsatz von Webtechnologien und Anwendungsmodellierung!
- seit 2008 ist er am Lehrstuhl für Wirtschaftsinformatik und Electronic Government (LSWi) der Universität Potsdam im Bereich produktionsorientierter Wirtschaftsinformatik
- Redakteur der Zeitschrift PRODUCTIVITY Management und Berater in Projekten produzierender Unternehmen

Dr.-Ing. Sören Lechner



DLP Engineers GmbH

Geschäftsführer

Kernkompetenzen

- Kaufleute, Techniker, IT an einen Tisch bringen
- PDM/PLM:
 - Lastenheft, Auswahl incl. Einführung von PDM-/PLM-Lösungen
 - Aufbau PDM-Lösungen, PLM-Backbone
 - Integration E-CAD- und M-CAD-Welt
- Konfiguration:
 - Angebots-/Produktkonfiguration
 - Stücklistenkonfiguration
 - Konfiguration mechatronischer Produktstrukturen
 - CAD-Variantenkonstruktion/-konfiguration

Kurzvita

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

Mehr konfigurieren statt

immer wieder neu konstruieren

Wie können Einzelfertiger ihre Produktkosten nachhaltig senken und ihre Prozesse wesentlich beschleunigen?

Der Vertrieb hat mehr Zeit für seinen Kunden und die Konstruktion hat wieder mehr Zeit zum Entwickeln innovativer Lösungen. Das regelmäßige Nachfassen fehlender Kundeninformationen beim Vertrieb, zeitraubende Anpassungskonstruktionen im CAD oder die Stücklistenpflege im ERP können oft auf ein Minimum reduziert werden.

Die Prozesskette funktioniert durchgängig vom Erstkontakt mit dem Kunden, der strukturierten Aufnahme der Anwendungs- und Prozessparameter, der Generierung eines ersten Budgetangebotes, der Generierung einer Ansicht oder einzelner 3D-Modelle im CAD, der Generierung des Vertriebsauftrages oder der Auftragsstückliste im ERP.

Dafür gibt es genügend praktische Beispiele aus dem Bereich der Einzel- und Auftragsfertiger, ob im Aufzugs-, Spezialfahrzeug-, Apparate- oder Anlagenbau.

Das Thema lässt sich allerdings nur ganzheitlich und interdisziplinär lösen. D.h. Kundensicht, Vertrieb, Planung/Projektierung, Konstruktion, Einkauf, AV/Fertigung, Montage und Service müssen zusammenspielen.

Prozesse und Daten müssen Hand in Hand arbeiten, ebenso die Systeme vom Angebotskonfigurator, dem E-CAD, dem M-CAD, dem PDM, ERP oder CRM bis zur Maschinen auf NC-Ebene.

Die Software gibt es heute in Form von Standardprodukten, viele davon sind auch schon im Einsatz, oft fehlen allerdings noch die prozess- und konfigurationsgerechten Produktstrukturen, die Produktlogik und das geeignete Projekt, diese Sichten zusammenzuführen.



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

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

7 Prinzipien für den neuen Maschinenbau

Höchstleistung und Mainstream sind wie Feuer und Wasser. Sie passen nicht so recht zusammen. Löffler zeigt, was Höchstleister im hochdynamischen Maschinenbau anders denken und deshalb anders machen. Dabei schreitet er durch die Betriebswirtschaft, Psychologie, Soziologie, durch Lean & Six-Sigma, EDV sowie durch die moderne Management-Lehre und zeigt die Hürden im Denken der modernen Lehrmeinung auf.

Trotz aller Theorie: Im Vordergrund des Vortrages steht das Tun. Die Praxis. Denn am Ende zählt, was sich in der Realität des Marktgeschehens bewährt. Und davon wird Löffler berichten. Von der Realität der Höchstleister im Maschinenbau. Dort kann man vor allem eine Gemeinsamkeit beobachten: Jeder Höchstleister hat eigene Wege gefunden, den Wettbewerber zu schlagen. Aber alle Höchstleister verbindet, dass sie bestimmte Management-Praktiken und bestimmte Denk-Modelle eben gerade nicht nutzen. Diese „Worst-Practice“ lernen Sie kennen - und dann werden Sie zurück in Ihre Firma gehen und sich wundern, wie viele davon Sie jeden Tag beobachten können. Dann geht die Arbeit für Sie los...



Die Vollmer & Scheffczyk GmbH (V&S) ist ein eigenümergeführtes Beratungshaus für den neuen Maschinenbau mit Sitz in Hannover, Stuttgart, Roseville (USA). Bereits seit 1999 gestaltet V&S gemeinsam mit den erfolgreichsten europäischen Unternehmen der Branche Geschäftsmodelle sowie dynamikrobuste Organisationen und Prozesse. Also solche, die für die heutige hochkomplexe Wirtschaft ausgelegt sind. Die Klienten profitieren dabei langanhaltend von kürzeren Lieferzeiten, höherer Termintreue, gesteigerten Durchsatz sowie konkreten Innovations- und Wachstumsimpulsen. 2010 hat V&S die »7 Prinzipien für den neuen Maschinenbau« entwickelt. 2011 und 2013 wurde V&S mit dem Titel »Top Consultant« ausgezeichnet: Höchste Werte im Bereich Kundenzufriedenheit und Wirksamkeit.

Benno Löffler

Vollmer & Scheffczyk GmbH

Geschäftsführender Partner

Dipl.-Ing.



Kurzvita

- Studium Maschinenwesen
- Langjährige Tätigkeit bei Fraunhofer IPA
- Berater im Maschinenbau seit 15 Jahren
- Dozent zum Thema Höchstleistung
- Vater von drei Söhnen
- Autor von „Die 7 Prinzipien für den neuen Maschinenbau“

Jana Lux



Lux & Lux
Training + Beratung

Trainerin & Coach

Kernkompetenzen

- Verkaufen als Beziehungsmanagement
- Kundenorientierung
- Teamentwicklung
- Zeit- und Selbstmanagement
- Organisationentwicklung
- Führung

Kurzvita

- geboren am 17. Oktober 1971
- 1994–2001: Studium der Soziologie + Pädagogik in Kiel und Hagen
- 1997–2002: Consulting, Coaching und Networking Stadtverwaltung Neumünster
- 1999: Ausbildung zur Trainerin und zum Business Coach
- seit 2002: Lux & Lux Training + Beratung

Kundenmanagement in der

Einzelfertigung

Sorgen Sie dafür, dass sich der Kunde wohl fühlt?

Wie sieht Ihre schönste Erfahrung zum Thema guter Service / Kundenzufriedenheit aus?

Anhand eines Tools erarbeiten wir die wichtigsten Aspekte zum Thema und Sie erhalten ein Arbeitsblatt mit dem Sie vor Ort (oder später) eine Kurzanalyse Ihres Unternehmens vornehmen können.



Lux & Lux 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.

Ostwestfalen meets India

Menschen sind Individuen, Charaktere einzigartig, deshalb lassen sich Kontakte mit Partnern aus dem Ausland nicht vorherberechnen.

Stimmt. Und auch nicht. Denn ganz so individuell sind wir gar nicht. Wenn wir die Schlüsselwerte einer Kultur kennen, kann man recht gut vorhersagen, wo der Kontakt, mehr noch, wo die Zusammenarbeit gut funktionieren wird und wo die Sollbruchstellen für Irritation, Missverständnis und Verstimmung liegen.

„Schlüsselwerte“ meint nicht der obligatorische Blick auf Umgangsformen und ähnliches, sondern den tatsächlich gemessenen Wert in den fünf Kulturdimensionen.

Bei diesem Themenbereich im World Café wird kurz über dieses Modell von Hofstede referiert. Im Anschluss richtet sich der Blick auf die Kulturräume werfen, die Sie uns vorgeben werden. Mit Hilfe der Hofstede-Matrix werden wir zusammen – Sie mit Ihren konkreten Erfahrungen vor Ort und wir mit unserem Hintergrundwissen – Situationen des internationalen Business entschlüsseln.

Hier einige Beispiele für Fragestellungen jeweils heruntergebrochen auf unterschiedliche Kulturen:

- Welchen Charakter haben mündliche Zusagen?
- Was entscheidet das Kaufverhalten es jeweils anderen?
- Was erhöht mein Ansehen beim Kunden?
- Wie gebe ich Mitarbeitern im Ausland Anweisungen?
- Wie äußere ich Kritik?

Change

Veränderungen zu gestalten ist für viele Firmen ein Projekt, für Einzelfertiger ein Dauerzustand!

Wandel ist heute permanent! Doch diese ständige Veränderung überfordert viele Mitarbeiter, für die Kontinuität und Beständigkeit wichtig ist. Auch Vorgesetzte tun sich schwer, Veränderungen erfolgreich umzusetzen. Für Einzelfertiger ist die Herausforderung noch mal größer und so bleibt Etliches in Ansätzen stecken und oft genug führen die Widerstände dazu, dass Veränderungen auch wieder rückgängig gemacht werden oder sich gar nicht erst durchsetzen. Unsere Erfahrung: Einzelfertiger können gut improvisieren aber sie müssen es oft genug leider auch!

Bei diesem Vortrag geht es darum, die vielfältigen Erkenntnisse des Changemanagements in konkrete Verhaltensweisen für die Führungskräfte von Einzelfertigern zu übersetzen, um die Veränderungsprozesse – immer wieder neu – erfolgreich zu gestalten. Zusammen mit Ihren Erfahrungen wird dieser Input dazu führen die Herausforderung „Change“ erfolgreicher zu meistern.

Hier einige Fragen auf die wir eingehen werden:

- Wann schlage ich welches Tempo im Prozess an?
- Wieviel Mitarbeiterpartizipation zu welchem Zeitpunkt?
- Wie führe ich meine Mitarbeiter durch die Change-Phasen?
- Was für ein Change-Typ bin ich selbst überhaupt?
- Welche Strukturierungshilfen sind wann sinnvoll?

Thomas W. Lux

Lux & Lux
Training und Beratung

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, geschäfts-
führender 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

Gerhard Maier



IBS ITsolutions GmbH

Geschäftsführer

Dipl.-Ing.

Kernkompetenzen

- Digitale Belegerfassung und Klassifikation
- Informationserkennungs- und Extraktionstechnologien
- Automatisierung von Geschäftsprozessen und Abläufen
- Geschäftsprozessmanagement / Business Process Management
- Lösungsintegration in Geschäftsanwendungen (ERP, CRM, etc.)
- Enterprise Information & Content Management, DMS
- Revisionssichere Prozessgestaltung & Archivierung
- Projektmanagement, Consulting, Softwarearchitektur

Kurzvita

Herr Dipl. Ing. 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/BPM hat er bei Firmen wie IBM, Mannesmann, Digital Equipment Corporation, PSI AG in unterschiedlichen Positionen umfangreiches Wissen und Erfahrung gesammelt.

Dokumentengestützte Geschäftsprozesse automatisieren, Informationsfluss optimieren

Unternehmen und Organisationen müssen heutzutage riesige Mengen an Informationen aus unterschiedlichsten Quellen verarbeiten. Gerade im Bereich der Einzelfertigung stieg dieses Informations- und Verarbeitungsvolumen in den letzten Jahren immens an. Um diese Mengen zu bewältigen und ordnungsgemäß zu verarbeiten, gleichzeitig die Produktivität zu erhöhen und Kundenwünsche zu erfüllen, sind sehr effiziente und automatisierte Geschäftsprozesse unumgänglich. Dies zu erreichen, kann jedoch eine Herausforderung darstellen. Bei jedem Schritt können intern und extern generierte Informationen in Kombination mit menschlichen Interaktionen und Entscheidungen die Verarbeitung beeinflussen und verzögern, sowie das Fehlerpotenzial und die Compliance-Risiken erhöhen. Angestoßen werden die meisten aller Geschäftsprozesse durch den Eingang bzw. das Auftauchen von Dokumenten in den Unternehmen, wobei dies auf unterschiedlichen Wegen, aus unterschiedlichen Quellen, sowie unterschiedlichen Medien stattfindet. Hier schlummert ein gewaltiges Potenzial an Effizienzsteigerung durch die Optimierung und Automatisierung dieser Geschäftsprozesse. Durch den Einsatz einer leistungsfähigen und technologisch ausgereiften Systemlösung können diese Prozessautomatisierungen realisiert werden, flexibel und einfach handhabbar bei späteren Änderungen und Erweiterungen. Ein solches System ermöglicht den Unternehmen nicht nur die Informationserfassung zu automatisieren, sondern schafft leistungsfähige und flexible Geschäftsprozesse, die bereinigte und aufbereitete Informationen in hoher Qualität unmittelbar und automatisch an Anwendungen, Datensysteme und Workflows im gesamten Unternehmen weiterleiten. Dies schafft effizientere und dynamischere Prozesse im gesamten Kundenbindungszyklus.



Die IBS ITsolutions GmbH realisiert Lösungen für Enterprise Content Management, DMS, elektronische Archivierung, Posteingangsverarbeitung, automatisierte Belegverarbeitung, Eingangsrechnungsverarbeitung, Geschäftsprozessautomatisierung und BPM. Von der Beratung über die Lösungskonzeption, Projektmanagement, Auswahl von Einzelkomponenten, Entwicklung kundenspezifischer Lösungen, Installation, Schulung sowie langfristigem Support, Softwarepflege und Hotline bietet die IBS ITsolutions alles aus einer Hand. Innerhalb unseres Lösungsspektrums setzen wir auf weltweit erfolgreichen Produkten ausgewählter Partner auf. Im Bereich der automatisierten Belegerfassung und der Automatisierung dokumentengestützter Geschäftsprozesse setzen wir die leistungsfähigen Produkte von KOFAX ein.

Kapazitätsplanung

Brauchen wir noch eine Arbeitsvorbereitung?

In meinem Vortrag werde ich die Arbeitsweise der Arbeitsvorbereitung im Unternehmen Paul Köster GmbH beschreiben sowie die Gründe für die Arbeitsweise und des Vorhandenseins der Arbeitsvorbereitung erläutern. Ziel des Vortrags ist es, dem Teilnehmer Anregungen, Beispiele und evtl. Impulse für die Entwicklung eigener Ideen mit zu geben. Um diese Ziele erreichen zu können, werden verschiedene Fragen beantwortet.

1. Unternehmensbeschreibung Paul Köster GmbH

- Aufbau Unternehmen, Unternehmensgröße und Struktur
- Aufbau der Hauptprozesse im Unternehmen

2. Arbeitsvorbereitung: Aufgaben und Grundlagen zur Erledigung der Aufgaben

- Welche Ziele hat die Arbeitsvorbereitung?
- Warum ist sie implementiert?
- Welche Unterlagen werden erstellt?
- Welche Informationen und Grundlagen hat der Arbeitsvorbereiter zur Erledigung seiner Arbeit?
- Womit, mit welchem System wird gearbeitet?

3. Kapazitätsplanung

- Kapazitätsermittlung
 - Welche Kapazitäten sind vorhanden?
 - Wie werden Kapazitäten zusammengefasst?
- Planungstiefe (Wo sind Engpässe? Was muss wirklich im Detail geplant werden?)
- Welche Störfaktoren gibt es und wie wird hiermit umgegangen? (Nacharbeiten, Schnellschüsse, ungeplante Tätigkeiten)
- Integration von Zulieferern

4. Brauchen wir noch eine Arbeitsvorbereitung?

- Wie könnte eine Alternative aussehen?
- Was für Visionen gibt es?



Seit 1979 ist die Paul Köster GmbH im Bereich Maschinenbau tätig. National und international liefert das Unternehmen Komplettlösungen in den Feldern Dichtheitsprüfung, Montage und Automation. Die Produktpalette reicht von einfachen Vorrichtungen über automatische Einzelmaschinen bis hin zu vollautomatisierten Produktionslinien mit Schwerpunkt Automobilindustrie und deren Zulieferern, aber auch der Armaturentechnik und der Medizintechnik. Im eigenen Haus werden vom Vertrieb über die mechanische und elektrische Konstruktion, mechanische Fertigung, Endmontage, elektrische Installation, Inbetriebnahme bis hin zum Kundenservice alle Schritte vorgenommen. Die Grundphilosophie des Unternehmens ist eine hohe Flexibilität bei hoher Fertigungstiefe. Um uns diese Flexibilität zu wahren wurde 2009 das ERP System ams ++ eingeführt.

Bernhard Mensing

Paul Köster GmbH

Leitung
Projektmanagement und
Arbeitsvorbereitung

Dipl.-Ing (FH)



Kernkompetenzen

- Führungskompetenz
 - Über 10 Jahre Führungserfahrung in den Bereichen QM (15 J.), AV (10J), PM (2J.), dabei mitarbeiter- und ergebnisorientierter Führungsstil
- Fachkompetenz
 - QM - Einführung QM-System bis zur Zertifizierung
 - AV - Neuaufbau der Abteilung
 - PM - Schnittstellenoptimierung und Prozessoptimierung
 - Vertrieb - kundenorientierte Lösungsfindung
 - Methodenkompetenz - Gestaltungswille und Umsetzungsstärke bei pragmatischer Grundorientierung. Sicherer Umgang mit methodischen Tools und div. Anwendungssoftware
 - Soziale Kompetenz - offene Kommunikation auf Augenhöhe mit allen Beteiligten

Kurzvita

Vor nun mittlerweile 19 Jahren kam Bernhard Mensing nach absolvierter Maschinenbaulehre und abgeschlossenem Studium zur Unternehmensgruppe Paul Köster.

Nach Aufbau des EDV-Systems, der Abteilung „Dokumentation“ führte er die Unternehmensgruppe als QMB zur Einführung eines QM-Systems mit anschließender Zertifizierung nach ISO 9001 und VDA 6.4.

Vor ca. 10 Jahren übernahm Bernhard Mensing den Aufbau der Abteilung „Arbeitsvorbereitung“ und vor 2 Jahren die Leitung „Projektmanagement“. Kundenbezogene Vertriebstätigkeiten runden das Gesamtspektrum ab.

Georg Merklinger



KWM | Kredit- und
Wirtschaftsmediation UG
(haftungsbeschränkt) und
Co. KG, Köln

Geschäftsführender
Gesellschafter

Kernkompetenzen

- Zusammenarbeit mit Intermediären in Verbindung mit Lösungskompetenz im Verhältnis verschiedener Parteien.

Spezialgebiete:

- Kredit-/Banken-Mediation
- Mediation für Firmen bei internen und externen Auseinandersetzungen
- Konfliktprävention

Kurzvita

- Zertifizierter Wirtschaftsmediator (IHK) nach den Ausbildungsstandards des Bundesverband Mediation e. V. (BM) Mediator BM & EUCON Business Mediator
- Bankausbildung und Absolvent der Bankakademie in Frankfurt
- Über 30 Jahre Erfahrung bei Großbanken national und international – unter anderem 5 Jahre Commerzbank Chicago – und bei Sparkassen, zuletzt bei der WestLB
- Ausbildereignung IHK Frankfurt

Anwalt oder Mediator?

Inner- und außergerichtliche Konflikte geldsparend lösen

Das 2012 verabschiedete Mediationsgesetz hat der außergerichtlichen Beilegung von Konflikten eine gesetzliche Grundlage verschafft. Doch nach wie vor tun sich Unternehmen schwer, die Mediation als Alternative zur nachhaltigen Streitschlichtung und außergerichtlichen Auseinandersetzung von inner- und außerbetrieblichen Konflikten zu nutzen. So zögern Rechtsabteilungen großer Unternehmen, Mediationsklauseln in Verträge zu integrieren und Streitigkeiten konsensorientiert zu verhandeln. Dagegen zählt Mediation in den USA zu einem verbreiteten Weg, Konflikte zu beenden. Teilweise ist die Mediation dort sogar vorgeschrieben, bevor ein Streitfall überhaupt vor Gericht gebracht werden darf.

Die Wirtschaftsmediation bietet mehrere Vorteile. So spart sie im Vergleich zu einem gerichtlichen Verfahren Kosten. Laut einer Studie aus dem Jahr 2013 bis zu 80 Prozent. Zweitens ist sie nachhaltiger, da es Ziel der Mediation ist, dass die Konfliktparteien gemeinsam eine von allen Parteien akzeptierte Lösung erarbeiten. Systematische Konfliktbearbeitung senkt laut einer KPMG-Studie die Kosten auch bei innerbetrieblichen Konflikten, die den Betriebsfrieden stören. Zudem fördert sie die Zusammenarbeit und Effizienz im Unternehmen.

Der Vortrag zeigt den typischen Ablauf einer Mediation und stellt aus der Mediatorenpraxis Fallbeispiele aus Unternehmen vor. Er führt die Kosten eines Mediationsverfahrens im Verhältnis zu einem ordentlichen Gerichtsverfahren auf. Und schließlich widmet sich der Vortrag einem Spezialgebiet: Kreditmediation. Wie lassen sich Konflikte zwischen Bank und Kunde mit Instrumenten der Mediation lösen, um Projekte und Investitionen richtig zu finanzieren.

KWM | Kredit- und WirtschaftsMediation

Die KWM Kredit- und WirtschaftsMediation UG (haftungsbeschränkt) und Co. KG mit Sitz in Köln hat sich auf die Konfliktlösung zwischen Kreditgeber und Kreditnehmer mit der KreditMediation, Konflikte im und zwischen Unternehmen mit der WirtschaftsMediation, dem Konfliktmanagement und der Vorbeugung von Konflikten mit der Konfliktprävention spezialisiert.

Runter von der Einkaufsinsel!

Wie kann der Einkauf effizienter werden und mehr zum Unternehmenserfolg beitragen?

Es gibt in Unternehmen viele verschiedene Meinungen zum eigenen Einkauf. Nicht selten trifft man auf Pauschalurteile wie: „Einkäufer sind nur Besteller!“ oder „Der Einkauf ist nach außen der Totengräber, nach innen aber der Lebensretter!“. Diese Podiumsdiskussion soll – fokussiert auf den Einkauf – dazu beitragen, ein besseres abteilungsübergreifendes Verständnis zu gewinnen. Wichtig ist dabei der Blick auf die verschiedenen Einkaufsaufgaben, wie z.B. strategische, taktische und operative Tätigkeiten.

Andreas Pohle leitet die Diskussion.

Zu den Podiumsdiskussionen 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.



Die amc Group ist auf die Unternehmensfunktion Einkauf und Supply Chain Management fokussiert. Seit mehr als 12 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.

Andreas Pohle

a.m.consult GmbH

Managing Partner

Dipl.-Kfm.



Kernkompetenzen

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

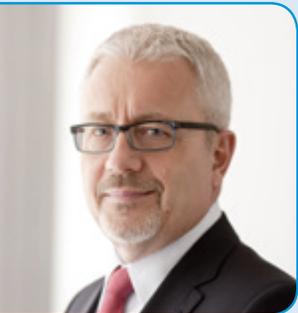
Kurzvita

- Bankkaufmann
- seit 2002: Mitgründer u. Managing Partner/ amc Group
- 2000–2002: Leiter Operations/Goodex AG
- 1993–2000 Bereichsleiter Petrochemie/ Klöckner Chemiehandel GmbH

Schwerpunkte:

- Projektmanagement
- Organisation
- Einkauf u. Beschaffung
- e-procurement, e-sourcing
- Strategische u. operative Einkaufsprozesse
- Lieferantenmanagement
- Trainings u. Personalentwicklung im Einkauf, eLearnings

Dieter Rosenthal



SMS Siemag AG

Mitglied des Vorstandes

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
- 25 Jahre Geschäftsverantwortung im Großanlagenbau

Kurzvita

- seit 1979: bei SMS Siemag AG
- seit 2001: Mitglied des Vorstandes der SMS Siemag AG, zuständig für Vertrieb und Technologie
- seit 1999: Mitglied des Vorstandes des VDMA-Fachverbandes Hütten- und Walzwerkeinrichtungen
- seit 2001: Mitglied des Vorstandes der VDMA-Arbeitsgemeinschaft Großanlagenbau (von 2006 bis 2011 als Sprecher dieser Arbeitsgemeinschaft)
- seit 2004: Mitglied des Vorstandes EUnited Metallurgy

Einzelfertigung als strategische Komponente im Anlagenbau

Chancen und Risiken

SMS Siemag ist mit einem Exportanteil von mehr als 85 % weltweit als Lieferant von Anlagen und Serviceleistungen für die Stahl- und Nichteisen-Metallindustrie tätig. Mit ca. 6.800 Mitarbeitern erzielte dieser Unternehmensbereich der SMS group in den letzten fünf Jahren einen durchschnittlichen Umsatz von 2 Milliarden Euro. Sich schnell verändernde Märkte und Kundenforderungen haben zur Folge, dass der Bau identischer Anlagen die Ausnahme bleibt. Dies ist ein wichtiger Faktor, der bei der Festlegung von Kernkomponenten, die möglichst oft verwendet werden sollen, zu beachten ist.

Vorgestellt wird eine Strategie mit Konzentration von Forschung und Entwicklung, Engineering und Fertigung an einem Standort. Die ortsnahe Verknüpfung dieser wichtigen Funktionen schafft ein Umfeld, in dem Innovationen und Neuentwicklungen zeitnah umgesetzt werden können. Die Ziele: neue Kernkomponenten definieren und entwickeln, die einerseits für die Leistungsfähigkeit der Anlagen besonders wichtig sind und andererseits beim Verkauf ein wichtiges Differenzierungsmerkmal gegenüber Wettbewerbern darstellen. Außerdem soll so der Know-How-Schutz sichergestellt werden.

Ergänzt wird diese Strategie durch lokale Wertschöpfung und Servicekompetenzen in den internationalen Märkten für die Lieferung von Gesamtanlagen. Einheitliche Standards und Führungsprinzipien sorgen dabei für ein weltweit hohes und gleichbleibendes Qualitätsniveau.



Hütten- und Walzwerktechnik aus einer Hand. SMS Siemag Anlagen, Maschinen, Services sowie das Verfahrens-Know-How werden weltweit in der Stahl-, Aluminium- und NE-Metall-Industrie eingesetzt. Gemeinsam mit den Schwesterunternehmen bietet die SMS Siemag AG ihren Kunden unter dem Dach der Holding der SMS group ein lückenloses Leistungsportfolio. Das heißt: planen, entwickeln, finanzieren, konstruieren, installieren, automatisieren und schulen. Für maßgeschneiderte, schlüsselfertige Gesamtanlagen ebenso wie für Erweiterungen und Modernisierungen. Dabei steht der Nutzen ihrer Kunden immer im Mittelpunkt. Denn die Technologien von SMS Siemag haben alle nur ein Ziel: die Wettbewerbsfähigkeit ihrer Kunden zu steigern und nachhaltig zu sichern.

Zahlungsmoral in Schwellenländern

Reicht Hermes?

Die unsichere politische Lage in der Welt, die wirtschaftliche Entwicklung der Schwellenländer im Jahr 2014 - für die deutsche Exportindustrie werden die Herausforderungen gute Geschäfte zu realisieren immer größer. Welche Möglichkeiten bestehen für den Exporteur seine wirtschaftlichen und politischen Risiken zu begrenzen. Kann der Exporteur die finanziellen Rahmenbedingungen in Deutschland einsetzen und trotzdem sicher sein, das sein Geschäft bezahlt wird?

Ein Erfahrungsaustausch über Chancen und Risiken mit Kunden in schwierigen Ländern. Welche Möglichkeiten kann man nutzen, sein Geld sicher zu erhalten, welche Finanzinstrumente können eingesetzt werden.



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“.

Marcus Sarafin

GFL –
Gesellschaft für Liquidität

Inhaber



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

Udo Schauff



Spionageabwehr des
Bundesamtes für
Verfassungsschutz

Regierungsoberamtsrat

Kernkompetenzen

- Wirtschaftsspionage

Kurzvita

- Früher im Polizeidienst
- Seit vielen Jahren in der Spionageabwehr des Bundesamtes für Verfassungsschutz
- Starke Fokussierung auf Wirtschaftsspionage, Schwerpunkt China

Wirtschaftsspionage

NSA, Innentäter, Joint Ventures:

Wer sind die Angreifer?

Was sind ihre Methoden?

Deutsche Spitzentechnologie weckt die Begehrlichkeiten fremder Staaten oder Unternehmen.

Nachrichtendienste beschaffen dieses Know-How mit Wirtschaftsspionage.



Das Bundesamt für Verfassungsschutz (BfV) nimmt eine unverzichtbare Rolle zum Schutz der inneren Sicherheit in der Bundesrepublik Deutschland ein. Es hat die Aufgabe, Schaden von unserem Staat, von der freiheitlichen demokratischen Grundordnung und von der Bevölkerung abzuwehren.

Hierzu sammelt und analysiert das BfV Informationen über extremistische, terroristische oder sonstige sicherheitsgefährdende Bestrebungen sowie über die Tätigkeiten fremder Geheimdienste gegen unser Land. Die Zusammenführung all dieser Informationen dient insbesondere zur Unterrichtung der Bundesregierung über die Sicherheitslage. Der Wirtschaftsschutz soll deutsche Wirtschaftsunternehmen vor einer staatlich gelenkten Ausspähung, den damit einhergehenden Wettbewerbsnachteilen, vor Sabotage und Angriffen politischer Extremisten schützen.

Mit durchgängigem PDM und DMS automatisch zur Maschinenakte

Produktdatenmanagement (PDM) ist die Grundlage für unternehmensweit durchgängige Product Lifecycle Prozesse (PLM).

Die Prozesse des ERP-Systems müssen sich im PLM-System in Form von Dokumentenlenkungs-Prozessen widerspiegeln. Das zeigt sich z.B. in Reklamationsprozessen, die durchgängig vom Support in die Entwicklung organisiert werden müssen.

Ein weiteres Thema mit sehr großem Einsparpotential ist die Maschinen- oder Anlagenakte. Sie beinhaltet alle Informationen/Dokumente, die über den Lebenszyklus eines Produktes anfallen und ermöglicht den on-demand-Abwurf. Hier kann z.B. ohne großen Aufwand die Spezifikation eines Bauteils mit der Reklamation des Kunden verglichen werden oder eine Änderung der Dokumentation für ein eingekauftes Anlagenbauteil automatisch auf alle ausgelieferten Anlagen übertragen und die Dokumentation automatisch versendet werden.

In dem 2-teiligen Vortrag von Raimund Schlotmann und Stefan Wagner erfahren Sie, wie PDM und DMS zu durchgängigen PLM-Prozessen werden und sehen live, wie die oben genannten Szenarien in der Software für Sie realisiert werden könnten.



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.

Raimund Schlotmann

PROCAD GmbH & Co. KG

Geschäftsführer



Kernkompetenzen

Experte für IT basiertes Prozessmanagement 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

Paul-Gerhard Schmidt



ams-Solution AG

Teamleiter
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

Erfolg lässt sich rechnen

Kurzfristige Erfolgsrechnung für den Einzelfertiger

Was ist die kurzfristige Erfolgsrechnung bzw. was verstehen wir darunter?

Bei der Beauskunftung dieses Begriffes erfahren wir: Die kurzfristige Erfolgsrechnung (k. E.) stellt die Differenz zwischen den Leistungen (Umsätzen) und den für die Leistungserstellung angefallenen Kosten für verschiedene Perioden dar.

Wir wollen bzw. müssen aus unserer Sicht hinzufügen: Dieses muss je Profitcenter, z.B. Geschäftsbereich, Produktgruppe, etc. dargestellt werden.

In unserem Vortrag setzen wir uns als erstes mit möglichen Methoden auseinander, die uns als Lösungsoptionen in der Literatur und und anderen Quellen begegnen können.

Nach Beleuchtung von jeweiligen Vor- und Nachteilen, wollen wir uns auf einen, aus unserer Sicht, für den Maschinen- und Anlagenbau, klugen Weg konzentrieren und diesen an Hand eines Beispiels aus der täglichen Unternehmenspraxis gemeinsam erarbeiten und auch erläutern.



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 VDMAIT-Workshops erfolgreich um. Weltweit wurden mehr als 1.000 Kundenprojekte mit über 35.000 Usern erfolgreich abgeschlossen. 2014 zeichnete die Initiative Mittelstand die ams 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.



Gemeinsamer Vortrag mit:
Andreas Potthoff
Berater ams.Solution AG

Die Deutsche Bank

Neue Wege im Mittelstand am Beispiel der Strukturierten Exportfinanzierung

Die Deutsche Bank hat in den vergangenen Jahren das Firmenkundengeschäft in Deutschland angepasst und teilweise neu aufgestellt.

Insbesondere in der Privat- und Firmenkundenbank werden heute verschiedene Produkte und Lösungen angeboten die bisher internationalen Konzernen vorbehalten waren.

Ein Beispiel ist die Strukturierte Exportfinanzierung. Hier konnte durch eine Verkleinerung der Losgrößen das Geschäft für einzelne Unternehmen im Deutschen Mittelstand zugänglich gemacht werden. Dies gilt sowohl für den klassischen Bestellerkredit unter Deckung Euler Hermes, vertrieben durch den Produktbereich Structured Trade & Export Finance (STEF) in Frankfurt, als auch für die sog. Quasi Forfaitierung ebenfalls unter der Deckung Euler Hermes, vertrieben durch den Produktbereich Working Capital Solutions (WCS) ebenfalls ansässig in Frankfurt.

Die Präsentation wird eine Heranführung an die Strategie beinhalten, genau wie eine grundlegende Definition und Erklärung der Produkte. Sowie Best Practice Beispiel(e).



Die Deutsche Bank ist eine der führenden kundenorientierten globalen Universalbanken. Ihre Geschäfte umfassen eine breite Palette von Aktivitäten im Investment Banking und im Firmen- und Privatkundengeschäft sowie in der Vermögensverwaltung. Der Konzern ist in allen Regionen der Welt tätig. In ihrem Heimatmarkt Deutschland ist sie Marktführerin. In Europa gehört die Deutsche Bank zu den führenden Anbietern. Eine starke Wettbewerbsposition hat sie in Nordamerika und in wichtigen, vor allem asiatischen Wachstumsmärkten. Der Konzern steht auf einer soliden Kapital- und Liquiditätsbasis.

Firmenkunden und institutionellen Kunden bietet die Deutsche Bank das ganze Spektrum einer internationalen Bank, von der Zahlungsverkehrsabwicklung über die gesamte Bandbreite der Unternehmensfinanzierung bis hin zur Begleitung bei Börsengängen, Übernahmen und Fusionen. Bei unseren Geschäfts- und Firmenkunden sind wir mit unserer Neuaufstellung im Wettbewerb bestens positioniert. Schon heute haben wir fast 1 Million Kunden in diesem Segment, damit ist bald jeder dritte Mittelständler Kunde der Deutschen Bank. Wir wollen das Geschäft über die Zyklen hinweg mit unseren Kunden kontinuierlich entwickeln. Unsere Zusage, bis 2015 für unsere mittelständischen Kunden zusätzliche Kredite in Höhe von 10 Mrd. Euro bereitzustellen, zeigt, dass wir als Partner des Mittelstands zur Verfügung stehen.

Gero Schomann

Deutsche Bank AG

Global Transaction Banking

Dipl.-Kfm.



Kurzvita

- Geboren in Detmold/OWL
- Studium in Göttingen (Dipl. Kaufmann) und diverse Praktika (Banking in Nicaragua und El Salvador; Aviation in Australien; Relationship Mgt. Großkunden Deutsche Telekom AG / T-Systems; Consulting; Banking u.a. in Russland), bis 2009
- Graduate Trainee, Deutsche Bank AG, Frankfurt/London, 2010
- Sales Manager Trade Structuring, Deutsche Bank AG, Frankfurt, 2011
- Sales Manager Structured Trade & Export Finance, Deutsche Bank AG, Frankfurt, bis 2014
- Executive Assistant Co-Head Corporate Finance Germany & Head Global Transaction Banking Germany, Deutsche Bank AG, Frankfurt, 2014

Prof. Dr. Günther Schuh



Inhaber des Lehrstuhls für Produktionssystematik am Werkzeugmaschinenlabor (WZL) der RWTH Aachen

Mitglied des Direktoriums am Fraunhofer-Institut für Produktionstechnologie IPT,

Direktor des Forschungsinstituts für Rationalisierung (FIR e.V.) an der RWTH Aachen

Kernkompetenzen

- Wissenschaftliche Innovationen im Fachgebiet Produktionstechnik mit Schwerpunkt Technologie-, Change- und Komplexitätsmanagement
- Nachhaltige Stärkung des Wissenschaftsstandort Deutschland und Aachen
- Erfolgreiche unternehmerische Aktivitäten und Neugründungen in der Produktionstechnik und im Automotive Sektor

Kurzvita

- Studium Maschinenbau und Betriebswirtschaftslehre an der RWTH Aachen
- 1988: Promotion nach einer Assistentenzeit am Werkzeugmaschinenlabor (WZL) der RWTH Aachen bei Prof. Walter Eversheim
- seit 1990: vollamtlicher Dozent für Fertigungswirtschaft und Industriebetriebslehre an der Universität St. Gallen (HSG)
- seit 1993: Professor für betriebswirtschaftliches Produktionsmanagement und Mitglied des Direktoriums am Institut für Technologiemanagement
- seit 2002: Inhaber des Lehrstuhl für Produktionssystematik der RWTH Aachen und Mitglied des Direktoriums des WZL

Was bewegt den Einzelfertiger?

Aktuelle Trends und Entwicklungen

Globalisierung und die damit einhergehende zunehmende Produktderivatisierung sowie der demografische Wandel sind die prägenden Trends der produzierenden Industrie. Die globale Nachfrage nach Technologiegütern wird verstärkt durch Schwellenländer mit jeweils spezifischen Kundenwünschen getragen. Produzierende Betriebe sind dadurch gezwungen, ihr Leistungsspektrum weiter zu individualisieren. In Folge nimmt die Bedeutung der Einzelfertigung mit kundenspezifischen Erzeugnissen zu.

Das internationale Wettbewerbsumfeld hat die Anforderungen an Einzelfertiger und ihre Mitarbeiter in vergangenen Jahren weiter gehoben. Kostenvorteilen osteuropäischer und asiatischer Konkurrenten können deutsche Betriebe auch weiterhin nur durch eine Differenzierung über die Höherwertigkeit ihrer Leistung begegnen. Auf internationalen Märkten eröffnen sich jedoch zunehmend auch Chancen für Einzelfertiger, neues Wachstum generieren zu können. Dazu müssen Einzelfertiger in der Lage sein, erfolgsversprechende Auslandsmärkte zu identifizieren und die Komplexität der Geschäftstätigkeit im Ausland zu beherrschen.

Qualifizierte Mitarbeiter sind der wesentliche Schlüssel für den Aufbau und die Durchsetzung eines einzigartigen Kompetenzprofils. Dem Bedarf an qualifizierten Mitarbeitern steht der Fachkräftemangel gegenüber. Dieser wird durch den demografischen Wandel in kommenden Jahren weiter an Bedeutung gewinnen und das Problem fehlender Fachkräfte in technischen Berufen erheblich verstärken. Einzelfertiger sind gefordert, ihre interne Mitarbeiterentwicklung zu systematisieren und gleichzeitig auf die sich veränderenden Bedürfnisse einer jungen Generationen neuer Mitarbeiter einzustellen.



Das Werkzeugmaschinenlabor WZL der RWTH Aachen steht seit Jahrzehnten weltweit als Synonym für erfolgreiche und zukunftsweisende Forschung und Innovation auf dem Gebiet der Produktionstechnik. In vier Forschungsbereichen werden sowohl grundlagenbezogene als auch an den Erfordernissen der Industrie ausgerichtete Forschungsvorhaben durchgeführt. Darüber hinaus werden praxisgerechte und innovative Lösungen zur Industrialisierung der Produktion erarbeitet.

Das Werkzeugmaschinenlabor wird von den vier Professoren Christian Brecher, Fritz Klocke, Robert Schmitt und Günther Schuh geführt.

Die Praxis der internen Unternehmenskommunikation im Wandel

Chancen und Gefahren für den Unternehmenserfolg

Während viele Unternehmen besonderen Wert auf Ihre Öffentlichkeitsarbeit und Außendarstellung legen und diese wohlüberlegt gestalten und kommunizieren, wird die interne Unternehmenskommunikation oft vernachlässigt. Sie wird häufig nur als unwesentlicher Teil zur Realisierung von Unternehmenszielen und Change-Prozessen verstanden, mit Konsequenzen in langsamerer Umsetzungsgeschwindigkeit, schlechterer Produktivität und sinkender Arbeitsleistung und letztendlich entstehender Frustration in der Belegschaft. Gute Ideen und Projekte können teilweise nicht erfolgreich umgesetzt werden, da zuvor kein Konzept für die interne Unternehmenskommunikation entwickelt wurde.

Veränderungen in Unternehmensprozessen hat es schon immer gegeben, jedoch wird das Umfeld zunehmend schnelllebig, und es gilt, bei der internen Verbreitung von Informationen schneller und effektiver zu sein als der „Flurfunk“.

Die Mitarbeiter erhalten Informationen durch den Einsatz neuer Medien schneller als früher - Instrumente, die sich auch die Unternehmensführung zunutze machen kann und sollte.

Werkzeuge wie Intranet, Online-Newsletter und Foren können für die interne Unternehmenskommunikation genutzt werden mit dem Ziel, Informationen gezielt zu verbreiten und somit Einfluss auf die Mitarbeitermotivation und Leistungsbereitschaft zu nehmen.

Besonderes Augenmerk sollte aber sicherlich auch dem persönlichen Kontakt zu den Mitarbeitern gelten, beispielsweise durch Belegschaftsversammlungen, Führungskreism Meetings und Mitarbeitergespräche - auch hier gilt es am Puls der Zeit zu bleiben und neue Methoden in die interne Unternehmenskommunikation zu integrieren.



Innerhalb der letzten Jahrzehnte hat sich MAE. zunehmend vom Hersteller hydraulischer Standardpressen zum Spezialisten für ausgewählte Marktnischen entwickelt. In den Produktbereichen „Richten“, „Hydraulikpressen“ und „Fügen“ hat sich MAE. als Mittelständler schon früh eine marktführende Position erobert und diese seitdem durch Flexibilität, Innovation und Verlässlichkeit behauptet. Konsequenterweise auf den Nutzen unserer Kunden orientiert, preisgünstig, mit hervorragendem Fachpersonal in allen Abteilungen und einem anerkannt guten Qualitätsmanagement: So wurde MAE. zu einem weltweit erfolgreich operierenden Unternehmen. Es ist die MAE.-Philosophie, eine für den Kunden in jeder Hinsicht optimale Lösung zu erarbeiten. Dazu gehören neben hochwertigen Produkten eine fachkundige Beratung und zuverlässiger Service.

Rüdiger Schury

MAE. Götzen GmbH

Geschäftsführer

Dipl.-Ing. MBA



Kernkompetenzen

- 15 Jahre Konstruktionserfahrung in der Entwicklung von Sondermaschinen
- Zielorientierte und konzeptionelle Arbeitsweise, Umsetzungsstärke und Gestaltungswille bei Veränderungsprozessen
- Kommunikation auf Augenhöhe mit Teammitgliedern
- Integration von ausländischen Tochterunternehmen in China und USA

Kurzvita

- Studium Maschinenbau an der TU München und RWTH Aachen mit studienbegleitendem Stipendium der Paul-Reusch-Stiftung
- Auslandssemester beim Fraunhofer Ressource Center in Boston
- 4 Jahre Konstruktionsingenieur bei der SMS-Demag AG in Düsseldorf
- 10 Jahre Konstruktionsingenieur bei der MAE. Götzen GmbH, davon 3 Jahre als Konstruktionsgruppenleiter und 6 Jahre als Konstruktionsleiter
- seit 2012 in der Geschäftsführung der MAE. Götzen GmbH

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: Vorstandsassistent in einem großen deutschen Konzern, Zuständigkeits-schwerpunkt Industriebeteiligungen
- 1993–2005: Selbständiger Unternehmensberater/Geschäftsführer Beratungshaus für strategische Geschäftsentw. in produzierenden Unternehmen
- Seit 2006: Geschäftsführender Gesellschafter der mittelständischen Unternehmensgruppe M&C

Konzept und Kontinuität

Erfolgreiche Expansion ins Ausland

- **Die Startposition**
Historie und Analysen (Geschichte der M&C, Prägungen, Positionierungen, Befähigungen, Schwächen, Sonderaspekte der betriebswirtschaftlichen Analytik)
- **Die Konzeption**
Neuer Ansatz für Vertrieb drinnen und draußen (Veränderung der Denkhaltung, organisatorische Anpassungen, Umsetzungswille, Betriebswirtschaft)
- **Die Umsetzung**
Investitionen in Steine und Beine (Investitionen, Aufwands-senkungen, Opportunitäten, Windfall Profits)
- **Der lange Atem**
Kontinuität von Denken und Handeln (Zeitachsen, Berechen-barkeiten, interne und externe Wirkungen)
- **Die zentralen Erfolgsfaktoren**
(Starke Basis, Erfolgswille, Unabhängigkeiten/Finanzaus-stattungen, Menschenfischer)
- **Lessons Learned**
Gute und schlechte Erfahrungen (Organisation, Zwischen-menschliches, Zielerreichung, Empfehlungen)

Embracing Challenge



M&C ist eine weltweit marktaktive deutsche Unternehmensgrup-pe mit derzeit über 30 Mio Euro/a Umsatz 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.

Der Gewinn liegt im After-Sales Service und Dienstleistung als nachhaltige Ertragsquelle

Im operativen Geschäft hat das Servicemanagement eine besondere Verantwortung. Für die Kunden ist die Verfügbarkeit der Intralogistik in der Regel geschäftskritisch. Um die Einsatzfähigkeit der Anlagen zu gewährleisten, hat SSI Schäfer ein weltweit erreichbares Servicenetz aufgebaut. Das Angebot reicht von kundenspezifischen Service- und Wartungsmodellen bis zur Übernahme des gesamten technischen Betriebes einer Anlage. Gemeinsam mit der ams.Solution AG hat SSI Schäfer ein Serviceportal errichtet, in dem alle Beteiligten jederzeit an die aktuellsten Informationen gelangen und ohne Medienbruch miteinander kommunizieren können. Unter anderem lassen sich Ersatzteile ordern sowie Standard- und auftragsspezifische Dokumentationen herunterladen. Ebenso ist die gesamte As-Built-Information der Anlage für den Kunden jederzeit aktuell zugänglich.

Die Prozesskette beginnt mit der Personaleinsatzplanung und Ersatzteilbeschaffung und reicht bis zur Fakturierung. Oft kommt das Betreibermodell „Resident Maintenance“ zum Einsatz wo sich Mitarbeiter vor Ort um die Anlage kümmern. Über das Portal kann auf die Wartungspläne und -aufträge der Anlage online zugegriffen werden. Über die technische Auftragsdokumentation können sich die Anwender durch die gesamte Anlage bis in das letzte Bauteil hineinbewegen und alle servicerelevanten Informationen aufrufen, so zum Beispiel die Zeichnungen und Stücklisten.

Aus der Auftragsstückliste heraus können die Portalnutzer Ersatzteile bestellen. Sobald sie das gewünschte Teil auswählen, öffnet sich ein integrierter Webshop. Im Warenkorb erhält der Besteller Informationen zu Preis, Verfügbarkeit und voraussichtlichem Liefertermin. Wird eine Bestellung ausgelöst, legt ams.erp automatisch einen entsprechenden Auftrag an und stellt die Auftragsbestätigung in das Liefer-Tracking des Portals ein. In der Folge informiert das Tracking den Kunden auch über alle weiteren Meilensteine der Auftragsbearbeitung.



SSI Schäfer in Graz ist Spezialist für modulare Kommissionier-technik. SSI Schäfer plant, entwickelt und produziert hoch dynamische Förderanlagen für Behälter und Kartons. Seit 2001 ist SSI Schäfer in Graz Teil der Unternehmensgruppe Automation von SSI Schäfer. Die Gruppe realisiert Komplettlösungen für die Intralogistik und erstellt vollautomatisierte Lagersysteme.

Michael Stancer

SSI Schäfer Peem GmbH

Leitung
EDV/Organisation/QM



Kernkompetenzen

- Implementierung von ERP/PLM/CAD Systemen
- Qualitätsmanagement ISO 9001/OHSAS 18001
- Umsetzung von internationalen EDV- und Organisationsprojekten

Kurzvita

Michael Stancer ist seit 1991 im Bereich EDV/Organisation tätig und hat neben seiner Tätigkeiten im EDV Umfeld mehrere ERP/PLM Projekte führend begleitet, seit 2001 ist er bei der SSI Schäfer Peem GmbH beschäftigt und dort mit der Leitung EDV/Organisation betraut, dies umfasst unter anderem auch den Bereich ERP/PLM/CAD und dessen kontinuierliche Weiterentwicklung. Weiters zeichnet er am Standort Graz für das Qualitätsmanagement verantwortlich.

Katrin Stratmann



Babtec Informationssysteme
GmbH

Senior Produktmanagerin

Kernkompetenzen

- Ermittlung und Analyse von Marktbedürfnissen
- Konzeption und Planung neuer Software-Produkte
- Fachliche Weiterentwicklung der QM-Software Babtec.Q
- Projektmanagement
- PSPO (Zertifizierter Professional Scrum Product Owner)

Kurzvita

- Diplomstudium der Mikroelektroniktechnologie an der Ingenieurhochschule Mittweida
- 1994: Einstieg in die CAQ-Branche im Projektmanagement
- 2003: Wechsel zur Babtec Informationssysteme GmbH

Lieferantenmanagement und Entwicklung mit System

Konzentration auf eigene Stärken

Umgang von Zukaufteilen im Wareneingang

- Effiziente Wareneingangsprüfung
- Optimierung durch variable Prüfschärfen/Skip-Lot unter Berücksichtigung der bisherigen Lieferqualität

Nachhaltiger Umgang mit Lieferantenreklamationen

- Reklamationsmanagement, integriert im Wareneingang
- Kommunikation mit Lieferanten über digitalen 8D-Report
- Vereinbarung und Überwachung von Sofort-, Vermeidungs- und Abstellmaßnahmen

Lieferantenentwicklung

- Automatische Lieferantenbewertung auf Basis logistischer und qualitativer Zahlen
- Durchführung von Lieferanten-Audits auf Basis von Lieferantenkennzahlen
- Dokumentation und Überwachung von Maßnahmen im Rahmen der Audits, Re-Audits



Seit 1994 entwickelt Babtec CAQ-Lösungen für die Qualitätsplanung, die Qualitätssicherung und das Qualitätsmanagement. Die Module unserer Standard-Software werden für unternehmensspezifische Anforderungen und Prozesse maßkonfiguriert und behalten gleichzeitig ihre Updatefähigkeit. So bieten wir Ihnen CAQ-Lösungen, die Ihre Anforderungen optimal erfüllen. Unsere Leistungen reichen von der Projektanalyse und begleitenden Beratung bis zur Realisierung des Gesamtkonzepts mit Einbindung in die vorhandene IT-Landschaft. Außerdem bleiben wir der Strategie treu, Babtec.Q effizient weiter zu entwickeln. Dieses umfassende Gesamtkonzept ist der Garant für Ihre Investitionssicherheit.

Im Blindflug durch's Projektgeschäft

Die Rolle des außervertraglichen Engagements in der Einzelfertigung

Der Vortrag beleuchtet das Phänomen des anbieterseitigen außervertraglichen Engagements (AvE) in der Einzelfertigung. In derartigen Projekten ist es oftmals nicht möglich, sämtliche Phasen und Prozesse ohne unvorhersehbare Zwischenfälle zu durchlaufen. Da der Umgang mit diesen Eventualitäten vertraglich nicht vereinbart werden kann, ergibt sich für das Anbieterunternehmen die Herausforderung, auf plötzlich auftretende Probleme adäquat zu reagieren bzw. bereits zu Beginn des Projekts Maßnahmen zu ergreifen, um das Ausmaß der potentiellen Schwierigkeiten zu begrenzen. Durch zusätzliche (nicht im Vertrag spezifizierte) Leistungen des Anbieters können Probleme oftmals gelöst und die Projektarbeit reibungsloser gestaltet werden. Diese ziehen jedoch erhöhte Kosten nach sich, so dass sich die Profitabilität der Projekte verringert.

Im Rahmen eines Forschungsprojekts wird das Phänomen mit Hilfe von 19 qualitativen Interviews (10 Kundeninterviews und 9 Anbieterinterviews aus unterschiedlichen Branchen) untersucht. Dabei werden sowohl die inhaltliche Ausgestaltung des Phänomens (Welche Arten des AvE gibt es?) als auch dessen Wirkmechanismen (z.B. Wovon hängt das Ausmaß des AvE ab?, Wie wirkt es auf den Projekterfolg?) ergründet. Eine detaillierte Analyse soll Managern in der Einzelfertigung helfen, mit plötzlichen Problemen besser umgehen zu können und Projekte profitabler zu gestalten, den Projekterfolg für den Kunden aber trotzdem zu garantieren.



Die Wirtschafts- und Sozialwissenschaftliche Fakultät 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. 13 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.

Alke Töllner

TU Dortmund
Wirtschafts- und Sozial-
wissenschaftliche Fakultät

wissenschaftl. Mitarbeiterin
am Lehrstuhl für Marketing



Kernkompetenzen

- Marketing für Industriegüterunternehmen
- Konzepte des Kundenbeziehungsmanagements
- Kundenanforderungserhebung (insb. im B2B-Kontext)
- Methoden der empirischen Sozialforschung

Kurzvita

- Studium der Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, Fachrichtung BWL an der Technischen Universität Dortmund
- seit 2007 wissenschaftliche Mitarbeiterin am Lehrstuhl für Marketing der TU Dortmund
- Leitung und Bearbeitung verschiedener (interdisziplinärer) Forschungsprojekte
- Teilnahme an diversen internationalen Fachkonferenzen
- Betreuung und Leitung unterschiedlicher Projektseminare in Kooperation mit diversen Praxispartnern
- Gutachter für verschiedene Marketing-Konferenzen und -Fachzeitschriften

Eckhard Ulmer



ams.Solution AG

Mitglied der
Geschäftsleitung,
Organisationsberatung

Dipl.-Ing.

Kernkompetenzen

- ams.erp / Tätigkeiten im Projekt
- Organisation und Beratung

Kurzvita

- 8 Jahre Wertanalyse und Wirtschaftlichkeitsuntersuchungen bei der Daimler AG
- 4 Jahre ERP-Einführung und kaufmännische Leitung bei der Schmidt-Seeger GmbH
- 4 Jahre Geschäftsleitung bei der INCOS EDV GmbH
- seit Juni 1997 Leiter Organisationsberatung bei der ams.Solution AG

Bessere Qualität durch ein internes Ticketsysteme

Im Außenverhältnis zum Kunden haben sich bereits Ticketsysteme etabliert. Die Ticketsysteme werden benutzt um Empfang, Bestätigung, Klassifizierung und Bearbeitung von Kundenanfragen zu handhaben.

Die Abarbeitung dieser Störungen, Fehler und Anfragen erfolgt dann innerhalb der Systeme workflowgesteuert. Damit wird auch sichergestellt, dass keine Nachricht verloren geht und der Gesamtüberblick erhalten bleibt.

Der Vortrag soll folgende Fragen beantworten: Kann der Einsatz eines Ticketsystems in der internen Organisation ebenso Vorteile bringen? Wie kann sich dieser Einsatz auf die Qualität der Produkte und der Prozesse auswirken? Wie unterstützt die Transparenz der Abwicklung den gesamten Prozess?



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 VDMAIT-Workshops erfolgreich um. Weltweit wurden mehr als 1.000 Kundenprojekte mit über 35.000 Usern erfolgreich abgeschlossen. 2014 zeichnete die Initiative Mittelstand die ams 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.

Lieferantenmanagement und Entwicklung mit System

Konzentration auf eigene Stärken

Umgang von Zukaufteilen im Wareneingang

- Effiziente Wareneingangsprüfung
- Optimierung durch variable Prüfschärfen/Skip-Lot unter Berücksichtigung der bisherigen Lieferqualität

Nachhaltiger Umgang mit Lieferantenreklamationen

- Reklamationsmanagement, integriert im Wareneingang
- Kommunikation mit Lieferanten über digitalen 8D-Report
- Vereinbarung und Überwachung von Sofort-, Vermeidungs- und Abstellmaßnahmen

Lieferantenentwicklung

- Automatische Lieferantenbewertung auf Basis logistischer und qualitativer Zahlen
- Durchführung von Lieferanten-Audits auf Basis von Lieferantenkennzahlen
- Dokumentation und Überwachung von Maßnahmen im Rahmen der Audits, Re-Audits



BABTEC

Seit 1994 entwickelt Babtec CAQ-Lösungen für die Qualitätsplanung, die Qualitätssicherung und das Qualitätsmanagement. Die Module unserer Standard-Software werden für unternehmensspezifische Anforderungen und Prozesse maßkonfiguriert und behalten gleichzeitig ihre Updatefähigkeit. So bieten wir Ihnen CAQ-Lösungen, die Ihre Anforderungen optimal erfüllen. Unsere Leistungen reichen von der Projektanalyse und begleitenden Beratung bis zur Realisierung des Gesamtkonzepts mit Einbindung in die vorhandene IT-Landschaft. Außerdem bleiben wir der Strategie treu, Babtec.Q effizient weiter zu entwickeln. Dieses umfassende Gesamtkonzept ist der Garant für Ihre Investitionssicherheit.

Lars von Straelen

Babtec Informationssysteme
GmbH

Leiter Projektmanagement



Kernkompetenzen

- Prozessberatung im Bereich Qualität
- Projektmanagement nach PRINCE2
- Interner Auditor Automotive
- Anwendungsentwicklung in C#

Kurzvita

- 1985 bis 1989: Ausbildung zum Informationselektroniker bei Rank-Xerox
- 1989 bis 1991: Tätigkeit bei GFA Systemtechnik als Support für GFA-Basic
- 1991 bis 1993: IT-Berater im Bereich Logistik bei Fa. Denon
- 1994: Mitgründer der Babtec Informationssysteme GmbH

Dr.-Ing. Lars Vollmer



Vollmer & Scheffczyk GmbH

Gründer & Managing
Partner

Kernkompetenzen

- Betreutes Denken:
Organisation für Komplexität

Kurzvita

- Studium Maschinenbau an der Leibniz-Universität Hannover und der London Business School
- Promotion (Dr.-Ing) am IFA-Institut für Fabrikanlagen und Logistik der Leibniz-Universität Hannover bei Prof. Wiendahl
- Gründer und Managing Partner der Vollmer & Scheffczyk GmbH mit Standorten in Hannover und Stuttgart
- Gründer von intrinsicify.me, dem größten deutschen Netzwerk für New Work

Wrong Turn

Warum Einzelfertiger in komplexen Situationen versagen

Messbare Ursachen erzeugen vorhersagbare Ergebnisse? Falsch! Wrong Turn!

Fakt ist: Fast alle Bereiche von Wirtschaft und Gesellschaft werden heute rasant komplexer. Einzelfertiger wissen viele Lieder davon zu singen. Doch wir haben nicht gelernt, in chaotischen Systemen sinnvoll zu agieren. Die Folge: Karriereknicks, Firmenpleiten, Branchensterben, Wirtschaftskrisen und Milliardensummen verbrannten Geldes. Komplexität nicht nur zu überstehen, sondern als Chance zu erkennen und zu nutzen, das ist die Fähigkeit, die Entscheider heute dringend entwickeln müssen. Denn sonst könnte der nächste Wrong Turn in die Katastrophe führen.

Solange Management immer noch als Planen und Ausführen gelehrt und verstanden wird, werden Organisationen und Institutionen in Wirtschaft und Gesellschaft zunehmend fatale Fehlentscheidungen treffen. Wirtschaftsvordenker Lars Vollmer zeigt in diesem Vortrag, wie der Sprung vom linearen zum komplexen Denken gelingen kann. Entweder wir lernen, mit Unvorhergesehenem, mit abrupten Umschwüngen, mit Ausschlägen und Abbrüchen umzugehen, oder wir gehen unter.



Die Vollmer & Scheffczyk GmbH (V&S) ist ein eigenümergeführtes Beratungshaus für den neuen Maschinenbau mit Sitz in Hannover, Stuttgart, Roseville (USA). Bereits seit 1999 gestaltet V&S gemeinsam mit den erfolgreichsten europäischen Unternehmen der Branche Geschäftsmodelle sowie dynamikrobuste Organisationen und Prozesse. 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.

Die Klienten profitieren dabei langanhaltend von kürzeren Lieferzeiten, höherer Termintreue, gesteigerten Durchsatz sowie konkreten Innovations- und Wachstumsimpulsen. Dabei entsteht eine Werte- und Leistungskultur, die bleibt.

Mit durchgängigem PDM und DMS automatisch zur Maschinenakte

Produktdatenmanagement (PDM) ist die Grundlage für unternehmensweit durchgängige Product Lifecycle Prozesse (PLM).

Die Prozesse des ERP-Systems müssen sich im PLM-System in Form von Dokumentenlenkungs-Prozessen widerspiegeln. Das zeigt sich z.B. in Reklamationsprozessen, die durchgängig vom Support in die Entwicklung organisiert werden müssen.

Ein weiteres Thema mit sehr großem Einsparpotential ist die Maschinen- oder Anlagenakte. Sie beinhaltet alle Informationen/Dokumente, die über den Lebenszyklus eines Produktes anfallen und ermöglicht den on-demand-Abwurf. Hier kann z.B. ohne großen Aufwand die Spezifikation eines Bauteils mit der Reklamation des Kunden verglichen werden oder eine Änderung der Dokumentation für ein eingekauftes Anlagenbauteil automatisch auf alle ausgelieferten Anlagen übertragen und die Dokumentation automatisch versendet werden.

In dem 2-teiligen Vortrag von Raimund Schlotmann und Stefan Wagner erfahren Sie, wie PDM und DMS zu durchgängigen PLM-Prozessen werden und sehen live, wie die oben genannten Szenarien in der Software für Sie realisiert werden könnten.



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.

Stefan Wagner

PROCAD GmbH & Co. KG

Teamleiter Kundenprojekte



Kernkompetenzen

- Prozess- Team-Leitung Kundenprojekte
- Prozessanalyse
- Konzepterstellung
- Konfiguration
- Training
- Projektleitung im Kontext PDM/PLM
- Vertriebs-Unterstützung: Systempräsentationen, Workshops und Benchmarks

Kurzvita

- 1995: Abschluss Studium Mathematik an der Uni/GHS Essen
- 1996–1998: Mitarbeiter der technischen EDV bei Thyssen Still Otto Anlagentechnik, Bochum
- 1998–heute: Projektleiter/Teamleiter Kundenprojekte bei der PROCAD GmbH & Co. KG, Geschäftsstelle Essen

Jörg Weskamp



GEBRA mbH

Geschäftsführer /
Gesellschafter

Dipl.-Ing.

Kernkompetenzen

- Logistik-, Organisations- Einkaufsberatung
- Geschäftsprozessoptimierung
- Organisationsentwicklung
- Einkauf- und Logistiko Optimierung
- Kostensenkungsprogramme
- HR / Entgeltsysteme / Tarifverträge
- Training und Coaching
- betriebliches Gesundheitsmanagement
- Outsourcing nach § 613 a BGB

Kurzvita

- 1985–1992: Studium der Eisenhüttenkunde, RWTH Aachen
- seit 1992: Berater bei der GEBRA Gesellschaft für Betriebsorganisation und Rationalisierung mbH in Aachen
- seit 1997: Fachbereichsleiter
- seit 2001: Mitglied der Geschäftsleitung / Partner
- seit 2000: Lehrbeauftragter der RWTH Aachen

Betriebliches Gesundheitsmanagement ist mehr als ein Apfel am Tag *Ein ganzheitlicher Ansatz*

Der demographische Wandel, die Globalisierung und ein verschärfter Wettbewerb stellen Unternehmen und Mitarbeiter vor immer größere Herausforderungen.

Erfolgreiche Unternehmen zeichnen sich heute nicht nur durch qualifizierte, sondern insbesondere durch gesunde, leistungsfähige und motivierte Mitarbeiter aus. Die zentrale Frage ist daher: Was muss ein Unternehmen leisten, um dies zu dauerhaft und nachhaltig zu gewährleisten. Das betriebliche Gesundheitsmanagement bietet hier eine Reihe von Ansatzpunkten und Erfolgsfaktoren, wenn es ganzheitlich betrachtet wird.

Zusammenarbeit 2.0 *Effizientes Informations- und Kommunikationsmanagement in Unternehmen*

Der Wettbewerb der Zukunft wird auf dem Markt der Unternehmenskulturen geführt. In der digitalisierten Welt begegnen sich Mitarbeiter und Geschäftspartner (Kunden und Lieferanten) an unzähligen Berührungspunkten offline und online. Zur effizienten Organisation dieser „Berührungspunkte“ ist ein geeignetes Informations- und Kommunikationsmanagement notwendig.

Nur einige Vorteile dieser Kommunikationswerkzeuge: Informationen in Echtzeit in der richtigen Zielgruppe, schnelle Rückmeldungen, Wissensdatenbank, virtuelles Brainstorming, Zeitersparnis und Mitbestimmung, abteilungsübergreifende Informationen, Reduzierung der e-Mail-Flut, Vereinfachung des Projektmanagements, Online-Verfügbarkeit der Informationen ohne Zeitverlust, Nachvollziehbare Dokumentation von Entscheidungen



GEBRA, die Gesellschaft für Betriebsorganisation und Rationalisierung, ist seit über 30 Jahren als unabhängige Unternehmensberatung am Markt etabliert.

Unser Kernteam setzt sich aus Ingenieuren, Kaufleuten und Informatikern mit langjähriger Berufserfahrung und Beratungspraxis zusammen, denn ein hohes Maß an Praxisbezug ist für uns das A und O. Unsere Mission ist das Umsetzen von individuell erarbeiteten Lösungsansätzen entlang der Wertschöpfungskette, um unseren Kunden nachhaltig entscheidende Wettbewerbsvorteile zu sichern. GEBRA begleitet Sie auf Ihrem Weg als verlässlicher Partner – nicht als Besserwisser.

Wertpapieranlage

Die 10 teuersten Denkfehler und Psychofallen

Der größte Feind des Investors, so sagt man zu Recht, ist er selbst. Unser Verstand stellt uns eine ganze Reihe kognitiver Fallen, die uns bei der Geldanlage häufig sehr irrationale und kostspielige Entscheidungen treffen lassen.

Wer im Unternehmen oder privat in Wertpapiere investiert, sollte sich dieser Fallen bewusst sein und zum Selbstschutz entsprechende Gegenmaßnahmen treffen.

Als sinnvoll hat sich hierbei die Etablierung eines robusten, regelbasierten Investmentansatzes herausgestellt, der die Psychofallen von vornherein entschärft und für reproduzierbare, unemotionale Anlageentscheidungen sorgt.

In diesem Vortrag erfahren Sie

- welche die gefährlichsten Denkfehler bei der Geldanlage sind
- warum in den Tugenden Demut und Disziplin der Schlüssel zu einer dauerhaft erfolgreichen Geldanlage liegt
- wie ein regelbasierter Investmentansatz aussehen kann
- welche entscheidende Rolle hierbei kostengünstige Indexfonds und einfache Strukturen spielen.

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. Seit 2010 ist die PRIVACON offizieller Partner der INTES, dem Marktführer für die Beratung und Qualifizierung der Inhaber von Familienunternehmen im deutschsprachigen Raum, und deckt im INTES-Netzwerk den Kompetenzbereich Vermögensberatung und -verwaltung ab.

Andreas Zittlau

PRIVACON
Vermögensverwaltung

Geschäftsführender
Gesellschafter

Dipl.-Kfm., CFP



Kernkompetenzen

- Prognosefreies Management von Wertpapierdepots nach klaren Regeln.
- Unterstützung von Unternehmerfamilien bei der Vermögenssteuerung.
- Produktneutrale Finanz- und Ruhestandsplanung auf Honorarbasis.
- Wissensvermittlung und Weiterbildung in Finanz und Vermögensfragen.

Kurzvita

- 1967 in Köln geboren
- Studium der Betriebswirtschaftslehre, 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.

Zur Planung Ihrer persönlichen Impulse...

BEGINN 12. NOVEMBER 2014 . TAG 1	
09:00 Uhr	Check-in
10:00 Uhr	Begrüßung
10:20 Uhr	Einzelfertigung als strategische Komponente im Anlagenbau. Chancen und Risiken KAMEHA UNIVERSAL
10:50 Uhr	Was bewegt den Einzelfertiger? Aktuelle Trends und Entwicklungen. KAMEHA UNIVERSAL
11:30 Uhr PAUSE	
11:45 Uhr	Vortragstitel: Raum:
12:30 Uhr	Vortragstitel: Raum:
13:15 Uhr MITTAGSPAUSE	
14:15 Uhr	Vortragstitel: Raum:
15:00 Uhr	Vortragstitel: Raum:
15:45 Uhr PAUSE	
16:05 Uhr	Vortragstitel: Raum:
16:50 Uhr	Vortragstitel: Raum:
17:35 Uhr	Das neue Europa im globalen Wettbewerb. KAMEHA UNIVERSAL
18:05 Uhr FREIE VERFÜGUNG	
19:30 Uhr	<i>Abendveranstaltung</i> KAMEHA DOME

BEGINN 13. NOVEMBER 2014 . TAG 2	
09:00 Uhr	Networking
09:20 Uhr	Wrong Turn. Warum Einzelfertiger in komplexen Situationen versagen. KAMEHA UNIVERSAL
09:50 Uhr	Vortragstitel: Raum:
10:35 Uhr	Vortragstitel: Raum:
11:20 Uhr PAUSE	
11:45 Uhr	Vortragstitel: Raum:
12:30 Uhr	Vortragstitel: Raum:
13:15 Uhr MITTAGSPAUSE	
14:15 Uhr	Wie viel Industrie 4.0. braucht der Einzelfertiger? KAMEHA UNIVERSAL
14:45 Uhr	Vortragstitel: Raum:
15:30 Uhr	Vortragstitel: Raum:
16:15 Uhr	<i>Abschluss und Verabschiedung</i> KAMEHA UNIVERSAL

