



## 11. TAG DER BEGEGNUNGEN BEI MANAGEMENT PARTNER

9. MÄRZ 2010

### SCHWERPUNKT:

## Lösungsräume erweitern – Neues wagen

In einem Umfeld der großen wirtschaftlichen Umbrüche stoßen die gewohnten Geschäftsmodelle und Strukturen an ihre Grenzen: Ein Optimieren des vermeintlich Bewährten greift viel zu kurz, die Zukunft erfordert neue Antworten. Nutzen Sie die Chance zum Erfahrungsaustausch mit Unternehmern, die heute Neues wagen – um morgen an der Spitze zu sein.

Herzlich willkommen bei unserem Tag der Begegnungen 2010.



## DIE WORKSHOPS AM VORMITTAG

### BITTE WÄHLEN SIE AUS

#### **SCHNELL – FLEXIBEL – VERNETZT:**

##### **WIE AUS UNTERSCHIEDLICHEN EINHEITEN EIN STARKES GANZES WIRD**

Wieland ist ein weltweit führender Hersteller von Halbfabrikaten und Sondererzeugnissen aus Kupfer und Kupferlegierungen. In der Wieland-Gruppe gilt die Führungskultur als ein entscheidender Erfolgsfaktor. Sie ist von dezentraler Verantwortung geprägt. Vor rund zehn Jahren hatte Wieland zwei Unternehmen in Österreich übernommen. Sie bedienen und betreuen jedoch weiterhin eigenständig und in Abstimmung mit den deutschen Standorten ihre Kunden, national wie international.

Nun aber stand eine Aufgabe im Raum, die die Verantwortungsgrenzen klar überlagerte und überschritt: Wie sind zwischen den beiden österreichischen Standorten wesentliche Synergieeffekte zu erzielen, und dies am besten abgestimmt auf die Möglichkeiten des deutschen Standorts? Angesichts potenzieller Konflikte entschieden Vorstand und Management vor Ort, Management Partner hinzuzuziehen. Was dabei heraus kam und wie vorgegangen worden ist, steht im Mittelpunkt der Betrachtungen.

**REFERENT:** *Dr. Ulrich Hartmann, Mitglied des Vorstands der Wieland-Werke AG*

#### **GANZHEITLICH – INTELLIGENT – NACHHALTIG:**

##### **ALS ZULIEFERER MIT INNOVATIONSMANAGEMENT GEWINNEN**

E.G.O. entwickelt und produziert Komponenten und Systeme, die die Funktionsfähigkeit und Leistung von weißer Ware maßgeblich bestimmen. Gemeinsam mit wenigen weiteren Anbietern behauptet sich E.G.O. seit Jahren erfolgreich in diesem Marktsegment. Im anhaltenden Wettbewerb um die Spitzenposition gewinnt das Thema Innovation zunehmend an Bedeutung. Die Verantwortung für alle Innovationsprozesse hat E.G.O. deshalb in einem Geschäftsführungsressort gebündelt. Wie aber kann es gelingen, die Schlagkraft zu stärken und die Fähigkeit weiterzuentwickeln, marktrelevante Ideen systematisch zu generieren? Wie lassen sich gerade im Zuliefergeschäft Kunden intelligent einbinden, ohne dass das Unternehmen dabei zu einem reinen Entwicklungsdienstleister wird und sein Wettbewerbsprofil gefährdet? Dies sind die Fragen, die im Kern zur Diskussion stehen.

**REFERENT:** *Frank Stuhr, Geschäftsführer Technik Innovation der E.G.O. Gruppe*

#### **LÖSUNGSRÄUME ERWEITERN – DEN KUNDEN NEU ENTDECKEN!**

In den letzten Monaten haben die Unternehmen viel Energie aufgebracht, um erfolgreich auf Sicht zu fahren. Kurzarbeit, Betriebsrat, Reisekosten haben das Management beschäftigt, leider aber nur wenig der Kunde. Er geriet aus dem Blickfeld. Eine riskante Situation. Erfolgreich in die Zukunft zu gehen bedeutet jetzt: Den Kunden und das Geschäftsmodell neu entdecken! Alte Muster greifen oft nicht mehr. 'Weiter so' ist keine Lösung. Was aber konkret tun? Es sind die Kunden, die Sie auf die Erfolgsspur zurückführen. Diese müssen mit ihren Bedürfnissen verstanden und neu bewertet werden. Erst daraus entsteht eine zukunftsfähige Kunden- und Marktbearbeitung. Mehr noch: ein weiterentwickeltes oder sogar neues Geschäftsmodell.

Wie das geschieht und welche Stellhebel wichtig sind, damit befasst sich ein interaktiver Workshop. Dabei werden Erfahrungen der Teilnehmer, Praxisbeispiele und Ergebnisse unserer internationalen Studie „Wachsen gegen den Markt“ mit 600 Teilnehmern europaweit eingebracht

**REFERENT:** *Dr. Axel Weller und Axel Landfermann, Management Partner GmbH*

**Wieland**



## DIE WORKSHOPS AM NACHMITTAG

BITTE WÄHLEN SIE AUS

### AUF ERFOLGSKURS:

#### DURCH SYSTEMPARTNERSCHAFT DEN MARKT NEU GESTALTEN

Die Paul Hartmann AG, ein führendes Unternehmen im Markt für Medizin- und Pflegeprodukte, verzeichnet seit Jahren wachsenden Gewinn und Umsatz. Wie das Unternehmen in den letzten Jahren in Deutschland auf Erfolgskurs gebracht und dort gehalten werden konnte, erfahren Sie in dem Workshop.

Ein Schwerpunkt: Dem Trend zu Commodity-Produkten eine intelligente Systempartnerschaft entgegensetzen, um dadurch die Kundenbindung zu stärken. Wie aber verwirklicht ein produktorientiertes Unternehmen diese einleuchtende Idee? Die Akquisition eines Komplementäranbieters im Jahr 2009 bedeutete eine weitere Herausforderung. Es wird beleuchtet, wie die Integration vorbereitet und vorangetrieben wurde. Aktuell steht die Vernetzung der verschiedenen Kompetenzen an. Wie sie angegangen wird, zeigt ein Blick hinter die Kulissen.

**REFERENT:** *Dieter Buschmann, Regionaldirektor Zentraleuropa der Paul Hartmann AG, Heidenheim*

### E<sup>2</sup> – NEUE LOGIK, NEUE WEGE:

#### WACHSEN MIT MEHR EFFEKTIVITÄT UND EFFIZIENZ IM VERTRIEB

Die MHZ-Gruppe ist Marktführer für Sonnenschutz im Gebäude. Als Problemlöser für Handel, Architekten und private Endkunden hat MHZ den Markt für Wohnkultur über Jahrzehnte mitgeprägt. Über viele Jahre baute das Unternehmen Kompetenzen für Dekoration im Wohnbereich und funktionale Architektur-Lösungen auf.

Weitere Erfolgsfaktoren sind seine herausragende Logistik sowie ein straff geführter Vertrieb. Jetzt stellt MHZ die Weichen im Vertrieb neu: Das bisherige Modell der regionalen Zellteilung stößt an seine Grenzen. Über die Neuausrichtung wird der Vertrieb schlagkräftiger und profitabler. Wie können Vertriebskosten signifikant verringert und gleichzeitig Wachstum gefördert werden? Dies ist die zentrale Thematik des MHZ-Workshops.

**REFERENT:** *Wilhelm Hachtel, Geschäftsführender Gesellschafter der MHZ Hachtel GmbH & Co. KG*

### WETTBEWERBSVORSPRUNG DURCH FÜHRUNG – DAS MITTEL-MANAGEMENT AUF DER ÜBERHOLSPUR

Das Jahr 2001 markiert den Wendepunkt für Cordenka in Obernburg am Main. Aus einem Teilbereich des Akzo-Nobel-Konzerns wurde ein eigenständiges mittelständisches Unternehmen in Private-Equity-Besitz. Seither hat der Hersteller von Viskosefasern einen andauernden und tiefgreifenden Veränderungsprozess durchlaufen. In mehreren Etappen wurde aus Cordenka ein effizientes und innovationsstarkes Unternehmen. Ende 2008 wurde gemeinsam mit Management Partner eine weitere Stufe gezündet. Durch unternehmerisches Denken und Handeln auf allen Führungsebenen konnten Wettbewerbsfähigkeit und Wachstum von Cordenka weiter gestärkt werden.

Erleben Sie, wie sich das Verhalten der Führungskräfte messbar verändert hat. Sichtbar wird außerdem, wo die Stolpersteine lagen und wie die Anforderungen an das Projekt umgesetzt worden sind. Es sollte schnell und einfach sein, eine klare Sprache sprechen, vorhandene Werkzeuge und Prozesse nutzen sowie Veränderung begleitend erreichen.

**REFERENT:** *Andreas Eule, Geschäftsführer der Cordenka GmbH*



hilft heilen.



**CORDENKA**  
premium rayon reinforcement

## TAGESPROGRAMM

09:00	Eintreffen der Teilnehmer	12:30	Begegnungen am Buffet
09:15	Eröffnung und Begrüßung	14:00	2. Workshoprunde
09:45	Lösungsräume erweitern – Neues wagen	ab 15:30	Begegnungen zum Ausklang mit
10:30	Begegnungen beim Kaffee		Einblick in alle Unternehmensfälle
11:00	1. Workshoprunde	ca. 17:00	Ende

## 11. TAG DER BEGEGNUNGEN AM 9. MÄRZ 2010

### AUF EINEN BLICK

#### VORTRÄGE · FALLBEISPIELE · WORKSHOPS · ERFAHRUNGSAUSTAUSCH

Präsentationen und Moderation durch Management Partner und unsere Klienten

#### ORT:

Haus der Architekten · Danneckerstr. 54 · 70182 Stuttgart

#### TEILNEHMER:

Unternehmer und Entscheider aus verschiedenen Branchen

#### ANMELDUNG UND FRAGEN:

Christina Düsel · Telefon: 0711 7683-220 · Telefax: -104 · E-Mail: [cd@management-partner.de](mailto:cd@management-partner.de)

Bitte reservieren Sie Ihren Parkplatz mit der Anmeldung.

