

# VDI Vertriebsingenieurtag 2008

## VIT für die Zukunft mit Kundennähe

Hören Sie interessante praxisorientierte Vorträge u.a. zu folgenden Themen:

- Unterstützung der Vertriebsprozesse durch eine effiziente Supply Chain
- Entwicklung einer wertorientierten Vertriebsstrategie
- Vorstellen von erfolgreichen Konzepten, um näher am Kunden zu sein als der Wettbewerb
- Kundenorientierte Ausrichtung des Unternehmens durch Aus- und Weiterbildung des Personals
- Kundenorientierter Service als Partner des Vertriebs
- Auswirkungen von kundenorientiertem Vertrieb auf die Forschung und Entwicklung

Es referieren Fachleute u.a. aus folgenden Unternehmen:

- ThyssenKrupp AG
- Freudenberg & Co. KG
- Hella KGaA Hueck & Co.
- Kuhnke Automation GmbH & Co. KG

- Win-Win-Cup Verleihung für erfolgreiche Geschäftsbeziehungen



- Podiumsdiskussion der Moderatorin Carmen Thomas mit Experten der Firmen Randstad Deutschland, GEA WestfaliaSeparator GmbH, Voegele AG und Personal

Termin:

23. und 24. Oktober 2008  
im Landschaftspark Nord  
in Duisburg

Unterstützer:

Hochschulkooperation der Ruhr-Universität Bochum und der ThyssenKrupp AG



**ThyssenKrupp**



Medienpartner:



09:00 **Registrierung**

10:00 **Eröffnung, Begrüßung und organisatorische Einleitung**



**Dipl.-Ing. Stephan Kletschke**  
*Geschäftsleiter, Freudenberg Process Seals GmbH & Co. KG, Viernheim*

10:15 **Einleitungs- und Begrüßungsworte**

**Minister Prof. Dr. Andreas Pinkwart**  
*FDP, Ministerium für Innovation, Wissenschaft, Forschung und Technologie des Landes Nordrhein-Westfalen*

10:30 **Einleitungs- und Begrüßungsworte**



**Prof. Dr.-Ing. Michael Pohl**  
*Geschäftsführender Direktor, Institut für Werkstoffe, Lehrgebiet Werkstoffprüfung, Fakultät für Maschinenbau, Ruhr-Universität Bochum, Verantwortlicher der Hochschulkoooperation der Ruhr-Universität Bochum und der ThyssenKrupp AG*

10:45 **Wissenschaftliche Betrachtungen zur Kundennähe: Kunden begeistern lernen, „Personen qualifizieren – Persönlichkeiten entwickeln“**



Industrielles Vertriebsmanagement – Ausbildung von Vertriebsingenieuren – Technisch-naturwissenschaftliche Kompetenz – Wirtschaftspsychologische Kompetenz – Interkulturelles Management und Softskills – Spitzentechnologie-Forschung für internationale Märkte

**Prof. Dr.-phil. Joachim Zülch**  
*Inhaber des Lehrstuhls für Industrial Sales Engineering, Fakultät für Maschinenbau, Ruhr-Universität Bochum*

11:15 **Praxisbeispiel: Entwicklung einer wertorientierten Vertriebsstrategie durch systematische Optimierung des Kunden- und Produktportfolios – Praxisbeispiel für die Automobilbranche –**



Anforderungen an eine wertorientierte Vertriebsstrategie zur nachhaltigen Sicherung der unternehmenseigenen Wachstumsziele – Optimierung der Kundenstruktur durch Verwendung von Portfolioanalyseinstrumenten – Entwicklung von Marktanalysen und Marktszenarien zur gezielten Ausrichtung der Vertriebsaktivitäten – Produktportfolio-optimierung nach strategischen und wertorientierten Kenngrößen – Systematische Ableitung von Entwicklungspotenzialen und Identifizierung von strategischen Lücken durch Roadmapping

**Dr.-Ing Henrik Adam**  
*Direktor Vertrieb/Engineering, ThyssenKrupp Steel AG, Duisburg*

11:45 **Praxisbeispiel: Herausforderung Akquise Fahrerassistenz**



Marktanalyse – Asiatische Kunden – Strategisches Vorgehen – Verdrängungswettbewerb – Kaltakquise  
**Dipl.-Ing. Jürgen Seuss**  
*Leiter Product Group Integrated Systems, Hella KGaA, Lippstadt*

12:30 **Mittagessen**

14:00 **Marktchancen mit industriellen Produkt-Service Systemen erschließen**



Definition – Chancen und Risiken – kundenindividuelle Entwicklung und Erbringung  
**Prof. Dr.-Ing. Horst Meier**  
*Dekan der Fakultät Maschinenbau und zugleich Inhaber des Lehrstuhls für Produktionssysteme, Ruhr-Universität Bochum*

14:45 **Einleitung Win-Win-Cup 2008**



Moderation: **Christoph Berdi**  
*Chefredakteur absatzwirtschaft – Zeitschrift für Marketing, Düsseldorf*  
Unternehmen präsentieren erfolgreiche Geschäftsbeziehungen anhand konkreter Praxisbeispiele. Das Plenum bewertet diese Beispiele und bestimmt so den diesjährigen Gewinner.

15:00 **Präsentationen zum VDI WIN-WIN-CUP 2008**

Die für 2008 von der VDI-Jury nominierten Kandidaten sind:

**GESCHÄFTSBEZIEHUNG 1**

Kunde  
**BIW Burger Industriewerk GmbH & Co. KG, Schönach**  
Wolfgang Förtsch, *Geschäftsführer*

Lieferant  
**IFUTEC Ingenieurbüro für Umformtechnik GmbH, Karlsbad-Langensteinbach**  
Dr. Eberhard Rauschnabel, *Geschäftsführer*

**GESCHÄFTSBEZIEHUNG 2**

Kunde  
**SMS-Demag AG, Düsseldorf**  
Stefan Luxenburger, *Bereichsleiter EAT 9*

Lieferant  
**team b-quadrat Ingenieurgesellschaft für Technische Dokumentation und Kommunikation mbH, Hillesheim/Vulkaneifel**  
Kai Bohn, *Geschäftsführer*

**GESCHÄFTSBEZIEHUNG 3**

Kunde  
**CLAAS KGaA, Harsewinkel**  
Josip T. Tomasevic, *Leiter Konzerneinkauf*

Lieferant  
**Freudenberg Simrit GmbH & Co. KG, Weinheim**  
Ralf Schmid, *Leitung Zentraleuropa*

16:30 **Kaffeepause**

17:00 **Blick über den Tellerrand**



**Erfolgreich mit Japan kooperieren, Einsichten und Innenansichten aus fünf Jahrzehnten Deutsch-Japanischer Zusammenarbeit**

**Dr. Makoto Makabe**  
*Leiter internationale Koordination, Freudenberg & Co. KG, Weinheim*

18:30 **Abendprogramm im Foyer**

Begrüßung  
Stehempfang/Buffer mit musikalischer Begleitung und Preisverleihung WIN-WIN-CUP 2008

Ab 21:00 Uhr Fackelrundgang (ca. 1,5 Stunden) über das beleuchtete, ehemalige Eisenhüttenwerk (Bitte beachten Sie die separate Anmeldung)

**09:00** Praxisbeispiel: **Kundenorientiertes Technologie-management – oder – wie kann das Marketing den Verkauf pushen?**



Wie kann das Marketing dem Management Augen und Ohren verschaffen? – Marketing und Vertrieb im deutschen Maschinenbau – Kunden- und Produktinformationen verfügbar machen am Beispiel von Messekontakten und ihren Folgeaktivitäten – Aus Marktchancen Strategien entwerfen – Verkaufschancen im Systemgeschäft rechtzeitig klären – CRM-System als sinnvolles Werkzeug nutzen – Vertriebs- und Marketingcontrolling

**Dipl.-Ing. Matthias Blanke**  
*Leiter Marketing, Kuhnke Automation GmbH & Co. KG, Malente*  
**Dipl.-Wirtsch.-Ing. Lars Zimmermann**  
*Berater, Kommunikationsoptimierer.de, Bad Salzgitter*

**09:45** Praxisbeispiel: **Kundenorientierter Service – Partner des Vertriebs**



Service vs Vertrieb, ist das noch zeitgemäß? – Veränderte Märkte benötigen veränderte Konzepte – Gemeinsame Kundenbetreuung und Zielerreichung – Praktische Umsetzung von gemeinsamen Möglichkeiten – Serviceleistungen stützen das Neugeschäft – Service als Gewinnbringer – Kundenbetreuung während des Lebenszyklus

**Klaus Schulze**  
*Bereichsleiter After-Sales-Service, Munters GmbH, Hamburg*

10:30 Kaffeepause

**11:00** Praxisbeispiel: **Verbesserung des Servicegrades des Unternehmens durch interne Restrukturierungsmaßnahmen**



Zur Verbesserung des Servicegrades des Unternehmens wurden verschiedene Dinge umgesetzt:  
Ausbau der Forschungs- und Entwicklungsabteilung – Bildung von Teilfamilien zur Optimierung der internen und externen Liefertreue – Einführung einer neuen Lieferprozeßkette

**Dipl.-Ing. Christian Graeve**  
*Geschäftsführer, Flow Serve, Essen*

**11:45** Praxisbeispiel: **Von der Technikorientierung zur Markt-orientierung – Ein Beispiel für einen „Turn Around“**



Kundenorientierte gemeinsame Entwicklungsprojekte in der Supply Chain – Gemeinsame Referenzen, gemeinsame Stärken hervorheben

**Dr. Jens Reppenhagen**  
*Alleingeschäftsführer, RS Roman Seliger Armaturenfabrik GmbH, Norderstedt*

**12:30** **Technik verständlich kommunizieren – so werde ich verstanden und ich verstehe, was mein Gegenüber will**



Reduktion von komplexen technischen Sachverhalten in der Kommunikation – Das Wissensniveau des Gesprächspartners erkennen und sich darauf einstellen – Erkennen, welche Ziele das Gegenüber hat und welche Informationen dafür relevant sind – Kennenlernen eines universellen Sprachstils, der für technisch weniger versierte Personen verständlich ist

**Dipl.-Ing. Andreas Reisenbauer**  
*Geschäftsführer, Syscomm AG, St. Stefan (Österreich)*

13:15 Mittagspause

**14:30** **Podiumsdiskussion mit Carmen Thomas: Kundschaftsnähe – wie geht das noch besser?**



**Ruth Lemmer**  
*Chefredakteurin PERSONAL, das medienbüro, Düsseldorf*  
**Dipl.-Ing. Axel Fischer**  
*Leiter After-Sales-Service, Voegele AG, Mannheim*  
**Michael Breitmeyer**  
*Leiter strategischer Einkauf, GEA WestfaliaSeparator GmbH, Oelde*  
**Heide Franken**  
*Geschäftsführerin, Randstad Deutschland, Eschborn*



**16:30** **Kurze Zusammenfassung und Ausblick**

**Dipl.-Ing. Stephan Kletschke**  
*Geschäftsleiter, Freudenberg Process Seals GmbH & Co. KG, Viernheim*

**16:45** **Ende des VIT 2008**



„The purpose of business is to create and keep a customer.“

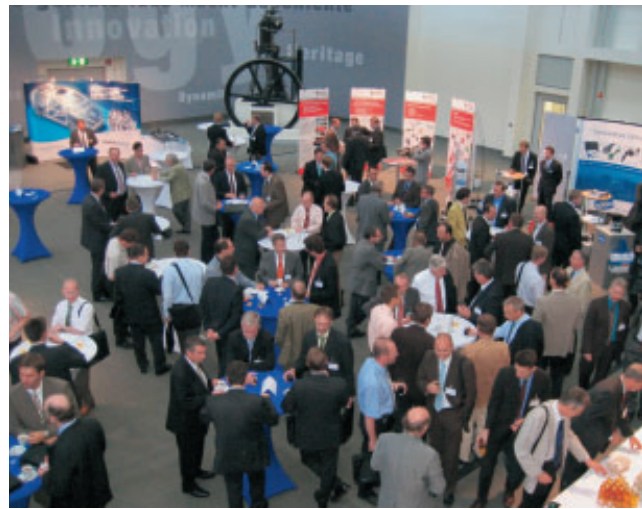
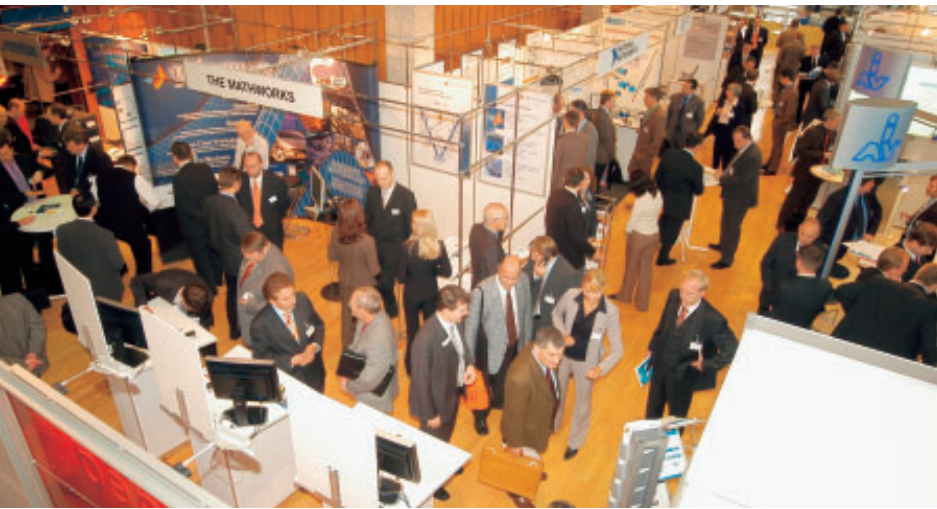
Peter F. Drucker, US-amerikanischer Ökonom österreichischer Herkunft, (\* 19. November 1909 in Wien; † 11. November 2005 in Claremont)



Ideen made in Germany

SACHEN MACHEN – eine Initiative des VDI mit über 100 Partnern aus Wirtschaft und Wissenschaft zur Förderung des Technikstandorts Deutschland. Mit jährlich mehr als 300 Aktivitäten begeistern wir Jugendliche für Technik, fördern die Innovationskraft und stärken das Image des Technikstandorts.

Machen Sie mit:  
[www.sachen-machen.org](http://www.sachen-machen.org)



## Fachausstellung & Sponsoring Wir bringen Sie ins Gespräch - und ins Geschäft

Sie möchten Kontakt zu den hochkarätigen Teilnehmern dieser VDI-Tagung aufnehmen und Ihre Produkte und Dienstleistungen einem Fachpublikum Ihres Marktes ohne Streuverluste präsentieren? Wir bieten Ihnen exklusive Kommunikationsmöglichkeiten vor, während und nach der Veranstaltung.

### Ausstellung

Als Aussteller auf dieser VDI-Veranstaltung positionieren Sie Ihre Produkte und Dienstleistungen zielgerichtet und branchenspezifisch. Nutzen Sie die begleitende Fachausstellung im Mittelpunkt des Branchentreffs für Ihre optimale Produktpräsentation und knüpfen Sie wertvolle Kontakte. Im Rahmen von VDI-Tagungen und -Kongressen treffen Sie auf die Entscheider der Branche - zielgenau, kompakt und mit minimalem organisatorischen Aufwand.

Gerne senden wir Ihnen weitere Informationen zu. Wir freuen uns auf Ihren Anruf.

Christina Büttner  
Projektreferentin Ausstellungen  
Telefon: +49 (0) 211 62 14-4 29  
buettnr@vdi.de

### Sponsoring

Als Sponsor positionieren Sie Ihr Unternehmen mit deutlich wahrnehmbarer Präsenz in einem ausgesuchten Teilnehmerkreis. Während der Veranstaltung bieten wir Ihnen vielfältige Möglichkeiten, rund um das Tagungsgeschehen „Flagge zu zeigen“ und mit Ihren potenziellen Kunden ins Gespräch zu kommen. Nutzen Sie ein Sponsoring zur Positionierung innerhalb einer bestehenden, aber auch zur Steigerung Ihrer Bekanntheit in einer neuen Zielgruppe. Gerne erstellen wir Ihnen ein individuelles Angebot - bitte sprechen Sie uns an.

Monika Berr  
Projektreferentin Sponsoring  
Telefon: +49 (0) 211 62 14-4 07  
berr@vdi.de

## Informationen



### Veranstaltungsort

Landschaftspark Duisburg Nord  
Gebälsekomplex  
Emscherstr. 71  
47137 Duisburg

### Veranstalter

VDI Wissensforum GmbH

### Tagungsbüro

Sie erreichen uns im Tagungsbüro zu den angegebenen Öffnungszeiten unter der folgenden Telefonnummer:

Telefon: +49 170 8 53 09 66

Donnerstag, 23. Oktober 2008

08:30 – 18:30 Uhr

Freitag, 24. Oktober 2008

08:30 – 16:45 Uhr

## Programmausschuss

### **Christoph Berdi**

*Chefredakteur, absatzwirtschaft – Zeitschrift für Marketing, Düsseldorf*

### **Manfred Esser**

*ME Werbeagentur GmbH GWA, Düsseldorf*

### **Jens Hollenbacher**

*Leiter des Europäischen Forschungszentrums für Business-to-Business Management am Lehrstuhl für Industrial Sales Engineering, Fakultät für Maschinenbau, Ruhr-Universität Bochum*

### **Dipl.-Ing. Stephan Kletschke**

*Geschäftsleiter, Freudenberg Process Seals GmbH & Co. KG, Viernheim*

### **Dipl.-Ing. Hans-Dieter Moll**

*VDI Verein Deutscher Ingenieure e.V., Düsseldorf*

### **Helmut Müller**

*Vice President DEUTZ AG, Köln*

### **Prof. Dr. Joachim Zülch**

*Inhaber des Lehrstuhls für Industrial Sales Engineering, Fakultät für Maschinenbau, Ruhr-Universität Bochum*

## Vorwort



### **Nah genug am Kunden?**

Kundennähe ist der Leitgedanke des diesjährigen VDI-Vertriebsingenieurtages.

„Kundennähe? Machen wir auch!“, wird wohl die Mehrzahl der Tagungsteilnehmer zu Recht behaupten. Doch Hand auf's Herz. Wie viel Zeit verbringen Sie tatsächlich mit Ihren Kunden? Wie gut sind nicht nur Sie, sondern Ihr Unternehmen mit den Forderungen und Problemen Ihrer Kunden vertraut? Wie gut ist ihr Selling-Team für den Kundenkontakt ausgebildet und wie tief greifen Vertriebsprozesse in Ihrem Unternehmen, damit Kundennähe in der Realität des geschäftlichen Alltages von jedem selbstverständlich praktiziert und gelebt wird?

Kundennähe ist letztlich unbequem, denn sie setzt immer und immer wieder Bereitschaft und Präsenz voraus, wenn es speziell im B2B-Geschäft darum geht, mit seinem Produkt das Produkt seines Kunden in dessen Märkten erfolgreich zu machen. Kundennähe im Sinne von „Mehr Zeit für den Kunden“ verlangt zudem eine kunden- oder marktorientierte Ausrichtung des gesamten Unternehmens. Dies ist eine Aufgabe, die Vertrieb und Service nicht allein bewältigen können.

Heute wird im Sinne von Effizienz das Denken und Handeln in Prozessen als ein Schlüssel zum Erfolg angesehen. Auch die Kunden-Lieferanten-Beziehung ist ein solcher Prozess, der nur erfolgreich sein kann, wenn er nah genug am Kunden und mit Kunden praktiziert wird. Dabei ist die Prozesskette „Lieferant · Kunde · Endkunde“ eine unabdingbare Handlungsmaxime, in die alle kunden-nah agierenden Bereiche eines Unternehmens einzubinden sind.

Der diesjährige Vertriebsingenieurtag zeigt an vielen Praxisbeispielen Wege zu mehr Kundennähe, u.a. durch gemeinsame Produktentwicklungen, innovative Dienstleistungen, integrierte Vertriebsprozesse und nicht zuletzt durch eine qualifizierte Weiterbildung des gesamten Selling-Teams. Bringen Sie Ihre persönlichen Erfahrungen ein, knüpfen Sie neue Kontakte und diskutieren Sie mit unseren Experten Konzepte, um näher am Kunden zu sein, als Ihr Wettbewerb.

### **Helmut Müller**

*Vice President DEUTZ AG, Köln*

*Vorsitzender des VDI-Fachbereiches „Technischer Vertrieb und Produktmanagement“, Düsseldorf*

ERREICHEN SIE MEHR  
KUNDENNÄHE DURCH  
„MEHR ZEIT FÜR DEN KUNDEN“

- Ich nehme an der Tagung „VDI Vertriebsingenieurtag 2008“ am 23. und 24. Oktober teil. (318842)

Bitte Preiskategorie wählen

	Preisstufe	Preis p./P. zzgl. MwSt
<input type="checkbox"/> Teilnahmegebühr	1	EUR 1.320,-
<input type="checkbox"/> persönliche VDI-Mitglieder	2	EUR 1.188,-
<input type="checkbox"/> hochschulangeh. VDI-Mitglieder	3	EUR 660,-
<input type="checkbox"/> Fackelrundgang ehem. Eisenhüttenwerk	N1	kostenlos
Mitgliedsnummer		

(Für die Preisstufen 2 und 3 ist die Angabe der VDI-Mitgliedsnummer erforderlich.)

VDI Wissensforum GmbH  
Kundenzentrum  
Postfach 10 11 39  
40002 Düsseldorf  
Telefax: +49 (0) 211 62 14-154  
Telefon: +49 (0) 211 62 14-201  
E-Mail: [wissensforum@vdi.de](mailto:wissensforum@vdi.de)  
Internet: [www.vdi-vit.de](http://www.vdi-vit.de)

Nachname	Vorname	Titel
Abteilung	Tätigkeitsbereich	
Firma/Institut	Funktion	
Straße/Postfach	PLZ, Ort	
Telefon	Fax	
E-Mail		
Abweichende Rechnungsanschrift		

Teilnehmer mit Rechnungsanschrift außerhalb von Deutschland, Österreich und der Schweiz zahlen bitte mit Kreditkarte.

Visa  Mastercard  American Express

Karteninhaber	Kartennummer	gültig bis (MM/JJ)
---------------	--------------	--------------------

**Anmeldungen** müssen schriftlich erfolgen. Anmeldebestätigung und Rechnung werden zugesandt. Gebühr bitte erst nach Erhalt der Rechnung überweisen.

#### Veranstaltungsort

Landschaftspark Duisburg Nord, Gebläsekomplex, Emscherstr. 71, 47137 Duisburg  
Hotels empfehlen wir Ihnen unter [www.vdi-wissensforum.de/hrs](http://www.vdi-wissensforum.de/hrs). Dort finden Sie Hotels in allen Preiskategorien.



**Leistungen:** Im Leistungsumfang sind die Tagungsunterlagen, Pausengetränke, Mittagessen sowie die Abendveranstaltung enthalten. Die Tagungsunterlagen werden den Teilnehmern am Veranstaltungsort ausgehändigt.

**Geschäftsbedingungen:** Mit der Anmeldung werden die Geschäftsbedingungen der VDI Wissensforum GmbH verbindlich anerkannt. Abmeldungen müssen schriftlich erfolgen. Bei Abmeldungen bis 14 Tage vor Veranstaltungsbeginn erheben wir eine Bearbeitungsgebühr von € 50,- zzgl. MwSt. Nach dieser Frist ist die volle Teilnahmegebühr gemäß Rechnung zu zahlen. Maßgebend ist der Posteingangsstempel. In diesem Fall senden wir die Veranstaltungsunterlagen auf Wunsch zu. Es ist möglich, nach Absprache einen Ersatzteilnehmer zu benennen. Einzelne Teile der Veranstaltung können nicht gebucht werden. Muss eine Veranstaltung aus unvorhersehbaren Gründen abgesagt werden, erfolgt sofortige Benachrichtigung. In diesem Fall besteht nur die Verpflichtung zur Rückerstattung der bereits gezahlten Teilnahmegebühr. In Ausnahmefällen behalten wir uns den Wechsel von Referenten und/oder Änderungen im Programmablauf vor. In jedem Fall beschränkt sich die Haftung der VDI Wissensforum GmbH ausschließlich auf die Teilnahmegebühr.

**Datenschutz:** Ihre Daten werden nur für die interne Weiterverarbeitung und eigene Werbezwecke gemäss den sätzungs- und geschäftsordnungsgemäßen Angaben des VDI und seiner Einrichtungen gespeichert.

Datum	Unterschrift X
-------	-------------------