

Agile Produktentwicklung

✓ schneller ✓ innovativer ✓ dynamischer

- **Agile Methoden:** Treiber für Erfolg und Innovation im Produktmanagement
- **Digitale Transformation:** Wie neue Trends und Technologien die Produktentwicklung prägen
- **Der Kunde als Ideenquelle:** Einbindung durch Open Innovation und Crowd Ideation
- **Crossfunctional Teams:** Prozessverantwortung von der Produktidee und bis zum Vertrieb
- **Agile Preisstrategie im Digital Pricing:** Erhöhte Produkt-Profitabilität durch dynamisches Pricing
- **Etablierung agiler Strukturen:** Veränderung der Unternehmenskultur und des Mindsets

Ihre Experten:



Ingmar P. Brunken
Brunken Consulting



Stefan Jenzowsky
Kopernikus Automotive



Sascha Parastandeh
Native Instruments

Exklusive Praxisberichte

- ✓ **Kopernikus Automotive:** Auswirkungen disruptiver Innovationen auf die Produktentwicklung
- ✓ **Native Instruments:** Hardware-Entwicklung im Spannungsfeld zwischen Kreativität, Konkurrenz und Kapital

Bitte wählen Sie Ihren Termin:
15. und 16. April 2019 in Frankfurt/M.
14. und 15. Mai 2019 in Berlin
12. und 13. Juni 2019 in München

Hoher Lernerfolg
durch begrenzte
Teilnehmerzahl!

30 Jahre

MANAGEMENT CIRCLE®
BILDUNG FÜR DIE BESTEN

Melden Sie sich jetzt an! www.managementcircle.de/04-87070

Interne Prozesse: Implementierung agiler Strukturen im Unternehmen

Ihr Seminarleiter: Ingmar P. Brunken, Geschäftsführer, **Brunken Consulting**, Bonn



Empfang mit Kaffee und Tee **ab 8.45 Uhr**

9.30 **Herzlich willkommen**

- Begrüßung durch den Seminarleiter und kurze Vorstellungsrunde
- Überblick über Ziele und Inhalte des Seminars und Abstimmung mit Ihren Erwartungen

9.45 **Agilität – was steckt dahinter?**

- Definition „Agilität“
- Unterschiede agiler und traditioneller Organisationen
- Prozessorientierung, Projektorientierung und Netzwerkorientierung
- Der Zusammenhang zwischen Agilität und Digitalisierung
- Agile Produktentwicklung mit dem Stage-Gate-Prozess nach Cooper

11.00 Kaffee- und Teepause

11.15 **Agile Produktentwicklung als Erfolgsfaktor im globalen Wettbewerb**

- Grundsätzliche Aspekte von Innovation und neuen Produkten
- Chancen und Risiken der Neuproduktentwicklung
- Markterfolg durch Innovationskraft und systematische Neuproduktentwicklung
- Übersicht der Methoden zur agilen Produktentwicklung
- Wesentliche Unterschiede zur traditionellen Produktentwicklung und deren Auswirkungen auf die Erfolgsvoraussetzungen

12.45 Business Lunch

14.00 **Ausgangspunkt Produktidee: Der erste Schritt zur agilen Produktplanung**

- Ideenfindungen steuern und moderieren
- **Übung: Morphologische Box** – Methoden in der direkten Anwendung
- Einbeziehen des Netzwerks in die Produktplanung: Crowd Ideation und Open Innovation
- Bewertung, Auswahl und Optimierung der Produktidee und des Businessplans
- Aufbau und Anwendung eines Scoring-Modells

15.15 Kaffee- und Teepause

15.30 **Digitale Konvergenz und digitale Disruption: Auswirkungen disruptiver Innovationen auf die Produktentwicklung**

- Wie Digitale Disruption ganze Industrien verändert
- Wie greifen Startups etablierte Unternehmen an und warum kann das erfolgreich sein?
- Warum Digitale Disruption ein Umdenken bei der Produktentwicklung erfordert: Beispiele aus der Telekommunikations-, Medien- und Automobilindustrie
- Welche Handlungsoptionen bestehen, wenn auch Ihre Industrie radikal digitalisiert wird ?

Stefan Jenzowsky
Managing Director,
Kopernikus Automotive UG, Berlin

17.00 **Die Herausforderungen und Trends im Markt in der Produktplanung und -entwicklung**

- Wie neue Trends und Technologien die Produktplanung und -entwicklung beeinflussen können
- Trend Rapid Prototyping und 3D-Druck
- Trend Customization und Differenzierung
- Trend Augmented Reality (AR)
- Weitere Trends
- **Übung: Was sind die zentralen Herausforderungen für die Vermarktung von Innovationen und neuen Produkten?**

17.45 Zusammenfassung und Gelegenheit für Ihre noch offenen Fragen

Ende des ersten Seminartages und anschließend Get-Together **ca. 18.00 Uhr**

Get-together

Ausklang des ersten Seminartages in informeller Runde. **Management Circle** lädt Sie zu einem kommunikativen Umtrunk ein. Entspannen Sie sich in angenehmer Atmosphäre und vertiefen Sie Ihre Gespräche mit dem Seminarleiter und den Teilnehmern.

Externe Prozesse: Agile Datennutzung, Kundenorientierung und Vermarktung

Ihr Seminarleiter: Ingmar P. Brunken

9.00 Herzlich willkommen zurück

- Klärung offener Fragen vom Vortag
- Überblick über Ziele und Inhalte des zweiten Seminartages



09.30 Agil macht die Musik: Hardware-Entwicklung im Spannungsfeld zwischen Kreativität, Konkurrenz und Kapital

- Auflösung von Silostrukturen zu crossfunktionaler Entwicklung in Teams
- Produktentwicklung in Teams: Verantwortung vom Beginn der Entwicklung bis zum Ende/ Shipment
- Das Prinzip des Scheiterns und Lernens
- Native Instruments auf dem Weg zum „Agile Enterprise“

Sascha Parastandeh
Agile Lead Hardware Development,
Native Instruments GmbH, Berlin
Christoph Rhodius
Agile Hardware Product Owner,
Native Instruments GmbH, Berlin

10.45 Kaffee- und Teepause

11.00 Datennutzung, Kundenorientierung und Vermarktung: Grundlagen agiler Markteinführung

- Die AIDA-Kette
- Die Customer Journey
- Die Pricing-Excellence-Matrix
- Gegenüberstellung traditionelle Vermarktung vs. agile Vermarktung
- **Übung:** Anwendung der Pricing-Excellence-Matrix an ausgewählten Fallbeispielen guter und schlechter Produktvermarktung

12.45 Business Lunch

14.00 Produktplanung und -entwicklung: Illustrative Fallbeispiele der agilen Vermarktung

- Fallbeispiele für erfolgreiche Vermarktung in unterschiedlichen Herausforderungen (neue Märkte, neue Produkte, Marktpenetration)
- Agile Strategien 1: Digitale Geschäftsmodelle (Beispiele Banken, Plattformen)
- Agile Strategien 2: Traditionelle Geschäftsmodelle (Beispiele Automobilmarkt, Maschinenbau)
- **Übung:** Beispiele und Bewertung typischer Herausforderungen der Vermarktung von Innovationen unter Einbeziehung von Beispielen der Teilnehmer

15.15 Kaffee- und Teepause

15:30 Die Stellhebel der Vermarktung 1: Kundenorientierung, Marktanteile und Absatzmenge erhöhen

- Den Kunden erreichen (das neue AIDA-Konzept)
- Produkte zu Lösungen verknüpfen (mit Fallbeispielen)
- Vergleich alter und neuer Methoden
- Neue Marketinginstrumente – nicht Druck, sondern Zug erzeugen!

16.15 Die Stellhebel der Vermarktung 2: Profitabilität in der agilen Produktentwicklung durch „Digital Pricing“

- Einleitung ins Digital Pricing
- Digitalisierung und deren Zielsetzung
- Agile Preisstrategien im Digital Pricing 1.0 bis 4.0

17.00 Zusammenfassung und Abschlussdiskussion

Ende des Intensiv-Seminars **ca. 17.30 Uhr**

Lean, Produktion & Instandhaltung

Der Blog für News & Trends der Branche!

Jetzt folgen!



www.management-circle.de/lean



@lean_circle

30 Jahre
MANAGEMENTCIRCLE®



Ingmar P. Brunken

ist seit 2010 Geschäftsführer und Inhaber der Unternehmensberatung **Brunken Consulting** in Bonn. Zuvor war er 10 Jahre leitender Unternehmensberater bei Roland Berger Strategy

Consultants und zwei Jahre lang Director bei Simon, Kucher & Partners. Hier hat er zahlreiche renommierte Unternehmen u. a. in der Produktentwicklung und Neuproduktvermarktung beraten. Bei der Hydro AG und Corus Group war er sieben Jahre lang als Vertriebsleiter und Global Key Account Manager auch für die Markt- und Produktentwicklung zuständig. Er ist Bestsellerautor des Buches „Die 6 Meister der Strategie“ (Econ/Ullstein) und Autor des ersten Fachbuchs zum Thema „e-Pricing“ (Libri), in dem Strategien und Methoden zur Preisoptimierung im Internet praxisnah vorgestellt werden. Außerdem hat er zahlreiche Publikationen u. a. bei Harvard Business Manager, manager magazin etc. veröffentlicht.



Stefan Jenzowsky

stellt als Gründer von **Kopernikus Automotive** selbstfahrende Autos schon heute auf Europas Straßen. Zudem investiert Stefan Jenzowsky als Geschäftsführer von 2bAHEAD Ventures in

disruptive Startup-Unternehmen, die die Zukunft verändern sollen. Zuvor verantwortete er von 2014 bis 2018 als Senior Vice President die Neuen Produkte und Innovationen bei Siemens Convergence Creators in Berlin. Er ist Dozent an mehreren Universitäten und Co-Autor zahlreicher Publikationen zu Innovation und Medien. Gemeinsam mit Sven Gabor Jansky schrieb Stefan Jenzowsky 2011 das Buch „Rulebreaker“, das über mehrere Wochen die Businessbücher bei Amazon in der Kategorie „Denken“ anführte.



Sascha Parastandeh

ist Agile Lead Hardware Development bei der **Native Instruments GmbH**, führender Hersteller von Software und Hardware für computerbasierte Audio-Produktion und DJing. Nach-

dem er als Prozessmanager in verschiedenen Agenturen gearbeitet hat, ist er bei der Native Instruments GmbH ebenfalls als Prozessmanager eingestiegen. Schnell wechselte er von der Rolle als klassischer Prozessmanager in die Rolle eines Scrum Masters und ist als Agile Lead für mehrere Hardware Teams in Berlin und China zuständig.



Christoph Rhodius

ist Agile Hardware Product Owner bei der **Native Instruments GmbH**, führender Hersteller von Software und Hardware für computerbasierte Audio-Produktion und DJing. Nach

verschiedenen Tätigkeiten im Produkt- und Projektmanagement bei Start-up Unternehmen, ist er seit fünf Jahren bei Native Instruments in der Hardware-Entwicklung tätig. Dort betreute er erst als Projektmanager verschiedene Hardware Projekte. Im Rahmen der agilen Transition der Unternehmung ist Christoph Rhodius jetzt in der Rolle des Hardware Product Owners mit einem Ingenieurs-Team für Neuproduktentwicklungen der Marke TRAKTOR zuständig.

AUCH ALS INHOUSE TRAINING

So individuell wie Ihre Ansprüche – Inhouse Trainings nach Maß!

Zu diesen und allen anderen Themen bieten wir auch firmeninterne Schulungen an. Ihre Vorteile: Kein Reiseaufwand – passgenau für Ihren Bedarf – optimales Preis-Leistungsverhältnis!

Ich berate Sie gerne und erstelle Ihnen ein individuelles Angebot. Rufen Sie mich an.



Stefanie Klose

Tel.: +49 6196 4722-739

E-Mail: stefanie.klose@managementcircle.de

www.managementcircle.de/inhouse



Bitte beachten Sie auch unser Seminar

Digitales Kostenmanagement

So reduzieren und optimieren Sie
Ihre Kostenstruktur

28. und 29. März 2019 in Frankfurt/M.

6. und 7. Mai 2019 in München

Nähere Informationen gibt Ihnen gerne
Carolina Ihrig, Tel.: +49 6196 4722-800,
Fax: +49 6196 4722-888,
E-Mail: kundenservice@managementcircle.de

Zum Seminarinhalt

Durch die immer schneller werdende Kommunikation, neue Technologien und den verstärkten globalen Wettbewerb reduziert sich die Lebensdauer von Produkten. Die Notwendigkeit, neue Produkte zu entwickeln, wird immer größer und der Bedarf an agilen Methoden in der klassischen Produktentwicklung nimmt zu. Als Verantwortliche/r aus Produktmanagement und -marketing müssen Sie die Entstehung von Innovationen vorantreiben und aktiv begleiten. Sie stehen vor der Herausforderung, Trends zu erkennen, schnell zu reagieren, flexibel auf Kundenwünsche eingehen und neue Produkte zu entwickeln.

In diesem Intensiv-Seminar lernen Sie, wie Sie mit agilen Methoden die zunehmende Komplexität von Produkten und Prozessen meistern. Holten Sie sich Anregungen, wie Sie den Kunden frühzeitig in den Entwicklungsprozess einbinden, um Ihr Produktportfolio kundengerecht zu gestalten. Zudem erfahren Sie, wie die Auflösung von Silostrukturen zu crossfunktionaler Entwicklung in Teams gelingt und wie Sie die Veränderung der Unternehmenskultur und des Mindsets vorantreiben.

Ihr Nutzen aus diesem Seminar

- Sie informieren sich über die wesentliche Unterschiede **agiler** und **traditioneller Organisationen**.
- Sie erfahren, welche **Chancen** und **Risiken Agilität** in der Produktentwicklung bringt.
- Sie erhalten eine Übersicht **agile Methoden** für die Produktentwicklung.
- Sie erfahren, wie die **neue Trends** und **Technologien** die Produktentwicklung beeinflussen
- Sie erfahren, wie Sie durch **Open Innovation** und **Crowd Ideation** innovative Produktideen finden.
- Sie lernen, wie Sie eine starke **Innovationskultur** im Unternehmen entwickeln.
- Sie informieren sich über Methoden zur **Steuerung** von **Neuproduktentwicklungen**.
- Sie erfahren, wie die Implementierung **crossfunktionaler Teams** in der Produktentwicklung gelingt
- Sie erfahren, wie Sie **agile Preisstrategien** im **Digital Pricing** entwickeln
- Hören Sie, wie eine Veränderung der **Unternehmenskultur** und des **Mindsets** gelingt

Ihre Vorteile auf einen Blick

Ausgewiesene Experten:

Sie werden von anerkannten und erfahrenen Referenten aus der Beratung und Unternehmenspraxis trainiert und begleitet. Umfangreiches Wissen zum Thema agile Produktentwicklung wird direkt an Sie weitergegeben.

Hohe Praxisrelevanz:

Die Seminarinhalte werden durch zahlreiche Beispiele und Erfahrungsberichte aus der Praxis ergänzt. In jedem Seminar ist ausreichend Zeit für Ihre persönlichen Fragestellungen.

Intensives Networking:

Nutzen Sie den branchenübergreifenden Erfahrungsaustausch mit Experten und Fachkollegen und knüpfen Sie wertvolle Kontakte. Bauen Sie so Ihr Experten-Netzwerk aus.

Umfangreiche Arbeitsunterlagen:

Detaillierte Seminarunterlagen machen jedes Mitschreiben für Sie entbehrlich und werden Sie im Tagesgeschäft unterstützen.

Interaktive Übungen:

Lernen Sie durch zahlreiche Fallbeispiele und praktische Übungen, wie Sie Ihre Produktentwicklung durch agile Strukturen optimieren.

Exklusive Praxisberichte:

Erfahren Sie von Kopernikus Automotive, wie disruptive Innovationen Ihr Geschäft beeinflussen und was die Konsequenzen für Produktentwicklung sind. Zudem hören Sie, wie sich Native Instruments von der klassischen Management Organisation mit Wasserfall Entwicklung in Software & Hardware zu einem „Agile Enterprise“ entwickelt hat.

Sie haben noch Fragen? Gerne!

Rufen Sie mich an oder schreiben Sie mir eine E-Mail.



Sina vom Knappen

Projektmanagerin

Tel.: +49 6196 4722-675

sina.vomknappen@managementcircle.de

■ Wer sollte an diesem Seminar teilnehmen?

Dieses Seminar richtet sich an **Fach- und Führungskräfte** der Bereiche **Produktentwicklung, Product- und Brandmanagement, F&E und Innovationsmanagement, Marketing, Vertrieb, Business Development, Projektmanagement, Unternehmensplanung und -strategie** sowie **Finanzen und Controlling**. Weiterhin angesprochen sind alle **Mitarbeiter** sowie **Mitglieder aus Entwicklungsteams mit Produktverantwortung, Mitglieder der Geschäftsleitung** und interessierte **Unternehmensberater**.

■ Warum Sie diese Veranstaltung besuchen sollten

- Sie lernen, wie Sie den **Kunden** frühzeitig in den **Entwicklungsprozess** einbinden und als **Ideenquelle** für neue Produkte nutzen
- Sie erfahren, wie Sie die **Produkt-Profitabilität** durch **agile Preisstrategien** erhöhen
- Sie hören, wie die Implementierung **crossfunktionaler Teams** in der Produktentwicklung gelingt
- Sie erfahren, wie eine Veränderung der **Unternehmenskultur** und des **Mindsets** gelingt

■ Termine und Veranstaltungsorte

15. und 16. April 2019 in Frankfurt/M.

04-87070

Radisson Blu Hotel Frankfurt, Franklinstrasse 65, 60486 Frankfurt/M.
Tel.: +49 69 7701550, Fax: +49 69 77015510
E-Mail: reservations.frankfurt@radissonblu.com

14. und 15. Mai 2019 in Berlin

05-87071

SANA Berlin Hotel, Nürnberger Straße 33-34, 10777 Berlin
Tel.: +49 30 2005151-851, Fax: +49 30 2005151-879
E-Mail: rsv1.berlin@sanahotels.com

12. und 13. Juni 2019 in München

06-87072

Holiday Inn Munich Leuchtenbergring, Leuchtenbergring 20,
81677 München, Tel.: +49 89 411113-524, Fax: +49 89 411113-599
E-Mail: reservation@himuc.com

Für unsere Seminarteilnehmer steht im jeweiligen Tagungshotel ein begrenztes Zimmerkontingent zum Vorzugspreis zur Verfügung. Nehmen Sie die **Reservierung bitte rechtzeitig selbst direkt im Hotel** unter Berufung auf Management Circle vor.

Begrenzte Teilnehmerplätze – jetzt anmelden!

Online-Anmeldung: www.managementcircle.de/04-87070

PDF zum Ausdrucken: www.managementcircle.de/form

E-Mail: anmeldung@managementcircle.de

Telefonisch: **+49 6196 4722-700**

per Post: **Management Circle AG, Postfach 56 29, 65731 Eschborn/Ts. (Germany)**

Anmeldebedingungen

Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung und eine Rechnung. Die Teilnahmegebühr für das zweitägige Seminar beträgt inkl. Business Lunch, Erfrischungsgetränken, Get-together und der Dokumentation € 1.995,-. Sollten mehr als zwei Vertreter desselben Unternehmens an der Veranstaltung teilnehmen, bieten wir **ab dem dritten Teilnehmer 10% Preisnachlass**. Bis zu vier Wochen vor Veranstaltungstermin können Sie kostenlos stornieren. Danach oder bei Nichterscheinen des Teilnehmers berechnen wir die gesamte Teilnahmegebühr. Die Stornierung bedarf der Schriftform. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich. Alle genannten Preise verstehen sich zzgl. der gesetzlichen MwSt.

Werbewiderspruch

Sie können der Verwendung Ihrer Daten für Werbezwecke durch die Management Circle AG selbstverständlich jederzeit widersprechen oder eine erteilte Einwilligung widerrufen. Hierfür genügt eine kurze Nachricht an unseren Datenschutzbeauftragten per Mail an datenschutz@managementcircle.de oder per Post an Management Circle AG, Datenschutz, an die oben genannte Adresse. Weitere Informationen zum Datenschutz erhalten Sie unter www.managementcircle.de/datenschutz.

■ Über Management Circle

Als anerkannter Bildungspartner und Marktführer im deutschsprachigen Raum vermittelt Management Circle *WissensWerte* an Fach- und Führungskräfte. Mit seinen 200 Mitarbeitern und jährlich etwa 3000 Veranstaltungen sorgt das Unternehmen für berufliche Weiterbildung auf höchstem Niveau. Weitere Infos zur *Bildung für die Besten* erhalten Sie unter www.managementcircle.de



Reisen Sie mit der Deutschen Bahn zu attraktiven Sonderkonditionen zum Veranstaltungsort.
Infos unter: www.managementcircle.de/bahn