



Leitthema

Warum Lösungen und Systeme, Industrie 4.0 / IoT nicht nur technische Fragestellungen oder Vertriebsthemen sind

Einen Artikel zum Leitthema dieses Anlasses finden Sie hier:

<https://www.linkedin.com/pulse/warum-lösungen-und-systeme-industrie-40-iot-nicht-nur-thomas-zimmerli/>

Ein Video zum Thema finden Sie hier:

<https://www.youtube.com/watch?v=CohwvSWII1>

Vom Controlling der Einzelleistung hin zur abteilungsübergreifenden Zusammenarbeit und kollaborativen Leistungs-Kultur: Dies ist nicht mit einer Schulung oder der Delegation in den Vertrieb getan – es ist eine tiefgreifende Veränderung einer Organisation und erfordert eine klare Vision, den Fokus der Führung und abteilungs-übergreifende Prozesse.

Ausgangslage

Eine Studie des Fraunhofer Instituts und des BITKOM zum Thema "Industry 4.0" zeigt, dass durch den Trend zu Industrie 4.0 und Internet of Things alleine in 6 Marktsegmenten in Deutschland bis 2025 78 Mrd. Euro an zusätzlichem Geschäftspotential realisiert werden können. Das entspricht einer jährlichen Wachstumsrate von 1.7%.

In der Schweiz dürften die Wachstumspotentiale ähnlich sein.

In aller Munde im Zusammenhang mit Industrie 4.0 ist die Technologie und die Vernetzung von Prozessen und Systemen - in den Funktionen Marketing, Vertrieb, Produkte-Management, Service, R&D und HR bedeutet dieser Trend jedoch einen Paradigmenwechsel, ohne den das genannte Potential nicht realisiert werden kann.

In der Zwischenzeit ist das Thema im Alltag angekommen und Erfahrungen damit sind vorhanden. Diese lassen sich auswerten und man kann daraus lernen. Jede Firma hat eine andere Ausgangslage, entsprechend vielfältig sind die Herangehensweisen und die Herausforderungen, die sich daraus ergeben.

Chance oder Risiko?

Dieser Wandel stellt gleichzeitig eine enorme Chance für aktiv geführte Unternehmen bei der Wahrnehmung von Kundenbedürfnissen und der Gestaltung von Marktleistungen dar.

Dem Vertrieb kommt bei der Wahrnehmung von Kundenbedürfnissen eine besondere Bedeutung zu. Es lohnt sich deshalb sehr, sich mit den Erfolgsfaktoren des Vertriebs und den Rückkopplungen in die strategische Unternehmensführung auseinanderzusetzen.

Zielsetzung des Anlasses

Durch Erfahrungsaustausch und interdisziplinäre Impulse erfahrener Führungskräfte sollen Chancen und Risiken in der eigenen Tätigkeit bewusst gemacht und Horizonte erweitert werden.

Bisherige Teilnehmer wünschen zudem einen Fokus auf konkrete Praxisberichte und etwas Zeit zum individuellen Erfahrungsaustausch und zum Netzwerken.

Wir tragen diesen Wünschen in der Agenda Rechnung. In jedem Modul steht nach dem Impuls ½ h für Erfahrungsaustausch und Diskussionen zur Verfügung.

Auch dieses Mal ist es gelungen, mit dem Leitthema erfahrene Führungskräfte als Speaker zu gewinnen. Diese werden anhand von realen Beispielen aus der Praxis berichten.



Ort

Hotel Seedamm Plaza, Pfäffikon SZ.
Hotelzimmer buchen Sie bitte direkt via
www.seedamm-plaza.ch
Eine Anfahrtsskizze finden Sie hier:
<http://www.seedamm-plaza.ch/htm/384/de/Standort.htm>

Dauer

4.6.20 ab 19:00 Uhr
get-together und Themenspeicher auf der
See-Terrasse (bei gutem Wetter, sonst im
Hotel)

5.6.20 9:00 – 16:30 Uhr
Leadership-Tag

Daten für 2021

10.6.21 ab 19:00 Uhr
get-together und Themenspeicher auf der
See-Terrasse (bei gutem Wetter, sonst im
Hotel)

11.6.21 9:00 – 16:30 Uhr
Leadership-Tag

Stimmen von Teilnehmern und Referenten

*„Unternehmertum ist keine exakte Wissenschaft -
Märkte und Kundenbedürfnisse ändern sich rasend
schnell.
Sich effektiv zu positionieren, mit welchen Produkten,
in welchen Segmenten und mit welcher
Organisationsform ist in der heutigen VUCA-Welt oft
wie mit einer krummen Pistole auf ein bewegliches
Ziel zu schießen. Psychologische Sicherheit und
agile Vorgehensweisen auf allen Ebenen der
Organisation sind Schlüssel, um mit dieser Unschärfe
umzugehen und Resultate zu generieren.“*

André Horisberger, pragmatic solutions gmbh

*„Digitalisierung ermöglicht völlig neue
Geschäftsmodelle. Administrativer Aufwand wird
nahezu auf null minimiert, und schafft dadurch Zeit
und Raum für Aktivitäten, welche auf den Kunden
ausgerichtet sind.“*

Roger Kobel, NextEvent AG

*„Die Einführung eines neues Geschäftsmodells
erfordert völlig neue Denkansätze, die Verankerung
in der Strategie und eine abteilungs-übergreifende
Zusammenarbeit.“*

Verschiedene

*"Ich glaube, dass wir den Herausforderungen der
Zukunft nur gewachsen sind, wenn wir das Wissen
jedes Einzelnen dauernd nutzbar machen können"*

Andreas Stucki, Solcept AG

*„Chancen und Risiken – haben wir immer. Wir wollen
uns zu Gunsten unseres Werkplatzes auf unsere
Chancen fokussieren und diese nutzen.“*

Hans Hess, Präsident der Swissmem
Swissmem vereint die schweizerische Maschinen-,
Elektro- und Metall-Industrie sowie verwandte
technologieorientierte Branchen



5.6.20, Inhalte und Zeit:

Ab 07:30

Türöffnung und Kaffee

M1: 09:00 – 10:15

Begrüssung

Bearbeitung der Themen aus dem Themenspeicher des Vorabends in Sprints - Präsentation der Ergebnisse und Erkenntnisse

Sprint-Leiter: Thomas Zimmerli

M4: 13:30 – 14:15

Neue Geschäftsmodelle durch Digitalisierung in der Leistungserbringung / Abwicklung am Beispiel einer Tourismus Destination in der Schweiz– Erkenntnisse für Vertrieb, Service, PM, Marketing und Führung

Referent: Roger Kobel, NextEvent AG

M2: 10:30 – 11:15

Kontinuierliche Verbesserung – Evolution statt Revolution

Wie wir als Organisation Änderungen zum Normalfall gemacht haben. Für nachhaltige Optimierungen in Vertrieb, Kundenbeziehung und Abwicklung.

Referent: Andreas Stucki, Solcept AG

M5: 15:00 – 15:45

Warum Lösungen und Systeme, Industrie 4.0 / IoT nicht nur technische Fragestellungen oder Vertriebsthemen sind - Podiumsgespräch mit erfahrenen Führungskräften – Erkenntnisse für Vertrieb, Service, PM, R&D, Marketing und Führung

Moderator: Thomas Zimmerli

Teilnehmer: noch festzulegen

M3: 11:45 – 12:30

Business Agilität: Tönt gross? Dann mach's kleiner. Wo wir beginnen ist nicht so wichtig, Hauptsache wir machen uns auf den Weg. Erste mögliche Schritte und Fettnäpfe aus der Praxis

Referent: André Horisberger, pragmatic solutions gmbh

Anschliessend Feedback-Runde und Themen für 2021



ANTWORT

Ja !

ich / wir nehmen am *get-together* am 4.6.2020 teil

ich / wir nehmen am Leadership-Tag am 5.6.2020 teil

Teilnehmer

Name:

Funktion/Abteilung:

Firma:

Telefon:

Mail:

Adresse:

PLZ-Ort:

Datum + Unterschrift:

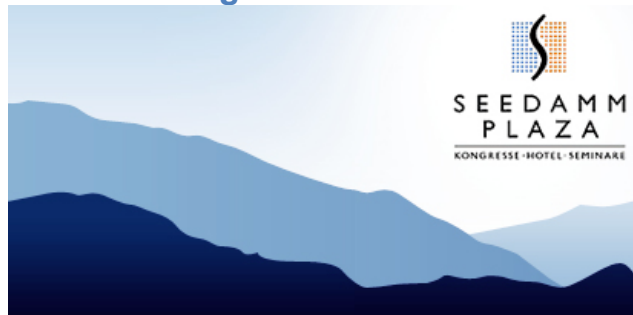
Hotel- Zimmerreservierung

Reservierung erwünscht (Selbstzahler, Übernachtung ist nicht im Preis enthalten)

EZ DZ für den 4.6. – 5.6.20

EZ DZ für den 5.6. – 6.6.20

Veranstaltungsort



Hotel Seedamm Plaza, Pfäffikon / SZ

<http://www.seedamm-plaza.ch>

Preis

Leadership- / Kunden-Tag 5.6.20

CHF / Euro 300.-

Inbegriffen sind die Tagespauschale, get-together am Vorabend, Mittagessen, Pausengetränke, Zwischenverpflegung, Parkgebühren.

Alle Preise netto, exkl. MwSt.

PC-Konto: 85-588183-9, PC-Konto in Euro 91-194272-9, Zimmerli Sales- und Management-Consultants AG, CH-8634 Hombrechtikon

Mit der Einzahlung und dem Stichwort "Leadership-Tag 2020" wird Ihre Anmeldung definitiv und Ihr Platz ist reserviert. Sie erhalten eine Bestätigung sowie Ihr Ticket per e-mail.

Bei Absage später als 30 Tage vor Durchführung werden 50% und später als 20 Tage vor Durchführung werden 100% des Preises verrechnet. Wir akzeptieren Ersatzteilnehmer.

Haben Sie Fragen? – Rufen Sie einfach an:

0041 79 420 19 04