

Zukünftige Trends erkennen!

Roadmapping

Ihr strategischer Fahrplan zum Erfolg

Systematische Auseinandersetzung mit der Zukunft

- ◆ Markt- und Technologieentwicklungspfade professionell analysieren
- ◆ Integration von Roadmapping in die strategische Unternehmensplanung

Integrierte Produkt-Technologie-Roadmap

- ◆ Innovationstreiber aufspüren und einbinden
- ◆ Produktvisionen und Neuheiten entwickeln
- ◆ Zukunftstechnologien frühzeitig erkennen und gezielt fördern

Erfolgsrelevante Instrumente und Werkzeuge

- ◆ Marktleistungsziele bestimmen und fördern
- ◆ Externe und interne Einflüsse richtig einschätzen und steuern
- ◆ Geeignete Produktkonzepte auswählen
- ◆ Technologie-Entscheidungen strategisch ausrichten

SPECIAL „Open Clinic“:

Nutzen Sie die Diskussions- und Fragerunde am 1. Abend, um Ihre aktuellen Probleme mit den praxiserfahrenen Trainern und den Teilnehmern zu erörtern!

Praxis-Check-Up:

- ✓ Sie wenden Instrumente und Methoden direkt an und erstellen eigene Roadmaps!

Ihre Roadmapping-Experten:



Dr. Beat Birkenmeier
**Business Results AG –
The Innovation Management Company**



Dr. Thomas Wille
**ArgosConsult
Unternehmensberatung**

IHR PLUS:

Mit Erfolgsbericht der
W.C. Heraeus GmbH!



Dr. Rudolf Eller
W. C. Heraeus GmbH

Bitte wählen Sie Ihren Termin:

28. und 29. Mai 2008 in Frankfurt am Main
18. und 19. Juni 2008 in München
16. und 17. Juli 2008 in Düsseldorf

Hoher Lernerfolg durch
begrenzte Teilnehmerzahl!


MANAGEMENT CIRCLE®
BILDUNG FÜR DIE BESTEN

Melden Sie sich jetzt an! Telefon-Hotline: 0 61 96/47 22-700

Technologie- und Marktentwicklungspfade analysieren – künftige Umsatzträger identifizieren!

Ihre Seminarleiter:

Dr. Beat Birkenmeier, Geschäftsführender Partner, **Business Results AG – The Innovation Management Company**, Dübendorf bei Zürich
Dr. Thomas Wille, Inhaber, **ArgosConsult Unternehmensberatung**, Karlsruhe

Herzlich Willkommen!

- Begrüßung und Vorstellung der Teilnehmer
- Darstellung der Ziele des Seminars
- Abstimmung mit den Erwartungen der Teilnehmer

Grundlagen des Roadmappings

- Die Notwendigkeit der systematischen Auseinandersetzung mit der Zukunft im Innovationsmanagement
- Methoden zur Zukunftsprognose im Überblick
- Philosophie, Grundlagen und Aufbau von Roadmaps
- Grundtypen von Roadmaps und deren Anwendungsbereiche
- Was Roadmapping kann und was es nicht kann
- Voraussetzungen und Vorarbeiten zur Entwicklung von Roadmaps

Die integrierte Produkt-Technologie-Roadmap im Überblick:

Ebene „Innovationstreiber“

- Abgrenzung des relevanten Marktes
- Externe und interne Innovationstreiber
 - Umfeldentwicklung
 - Kundenbedürfnisse
 - Wettbewerbsaktivitäten
 - Geschäftsstrategische Vorgaben

Ebene „Produkte“

- Identifikation von Merkmalen der Marktleistung
- Relevanzbestimmung der Marktleistungsmerkmale
- Ableitung von Produktentwicklungsstrategien

Ebene „Technologien“

- Identifikation von technologischen Lösungsmöglichkeiten
- Beurteilung der technologischen Lösungsansätze
- Identifikation des konkreten Technologieentwicklungsbedarfs
- Ableiten von zielführenden Technologieentwicklungsprojekten

WORKSHOP:

Das Fahrrad der Zukunft

- Entwicklung einer Produkt-Technologie-Roadmap für das fiktive Unternehmen Biko AG
- Marktsegmentierung und Analyse der Kundenbedürfnisse in den einzelnen Marktsegmenten
- Analyse des relevanten Umfelds und Identifikation von Trends
- Ableitung von Innovationstreibern
- Festlegung von Produktstrategien und Definition von Produktmerkmalen
- Ableitung des konkreten Entwicklungsbedarfs
- Definition von konkreten Entwicklungsprojekten
- Darstellung der Resultate in der Roadmap
- Bearbeitung des Fallbeispiels und gemeinsame Diskussion der Ergebnisse

Erfolgreiches Innovationsmanagement in dezentralen Unternehmensstrukturen

Praxisbericht!

- Wachstum durch Innovation
- Innovation braucht Netzwerke
- Einsatzfelder und Potenziale von Roadmapping
- Akzeptanz und Widerstände
- Vom Innovationstreiber zur Realisierung

Dr. Rudolf Eller
Leiter Technology Centre,
W. C. Heraeus GmbH, Hanau

Im Anschluss an den 1. Seminartag: Get-Together und Open Clinic



„Get-Together“

Ausklang des ersten Seminartages in informeller Runde. **Management Circle** bzw. das **Lindner Congress Hotel Frankfurt** laden Sie zu einem Umtrunk und Imbiss ein, bevor es mit der „Open Clinic“ weitergeht. Entspannen Sie sich in angenehmer Atmosphäre und vertiefen Sie Ihre Gespräche mit Referenten und Teilnehmern!

Special!

„Open Clinic“ von 19.30 bis 21.30 Uhr

Hier haben Sie Gelegenheit, Ihre aktuellen Probleme und individuellen Fragestellungen rund um die „Hard und Soft Facts“ des Roadmappings zusammen mit den praxiserfahrenen Trainern zu erörtern: Kurzpräsentation des Problems durch einzelne Teilnehmer, Diskussion von unmittelbaren Lösungsansätzen in Teilgruppen, gemeinsame Herleitung von möglichen „Lessons Learned“

Strategische Informationen generieren, strukturieren und interpretieren!

Ihre Seminarleiter:
Dr. Beat Birkenmeier
Dr. Thomas Wille

Erfolgsrelevante Instrumente der Roadmapping-Methode:

Interaktiv und praxisnah!

Instrumente der Marktanalyse

- Determinanten der Marktleistung
- Abgrenzung des relevanten Marktes
- Ableitung der Marktleistungsziele
- Strategieoptionen
 - Identifikation
 - Bewertung
 - Auswahl
- Instrumente der Marktbearbeitung

Instrumente zur Bestimmung von Innovationstreibern

- Bestimmung relevanter Umfeldfaktoren
- Bestimmung der Wettbewerbssituation
- Aufspüren und Bewerten relevanter Merkmale der Marktleistung

Instrumente zur Auswahl geeigneter Produktkonzepte

- Anforderungsprofil und Benchmarking der Merkmale
- Bewertung von Produktkonzepten
- Ableiten von Produktmeilensteinen

Instrumente des Technologiemanagements

- Paradigmen der Technologieentwicklung
- Normstrategien für den Umgang mit Zukunftstechnologien
- Strategische Technologie-Entscheidungen

WORKSHOP:

Erfolgsrelevante Instrumente in der Praxisanwendung

- Einfluss des Instrumenteneinsatzes auf die Roadmapping-Resultate
- Der Einfluss der Roadmapping-Methode auf die strategische Konzeption der Marktleistung
- Erarbeitung und gemeinsame Diskussion der Ergebnisse

Roadmapping-Methode und strategische Unternehmensplanung

- Elemente und Prozesse der Unternehmensplanung
- Planung der Marktleistung
- Integration des Roadmappings in die Unternehmensplanung
- Nutzen und Grenzen der Roadmapping-Methode

So beurteilen begeisterte Teilnehmer

Veranstaltungen mit unserem Seminarleiter

- *„Sehr gute Übersichten und Inhalte, die direkt in der Praxis anwendbar sind! Gute Beispiele.“*
M. Schwarz, tesa Werk Offenburg GmbH
- *„Sehr gute Kombination aus Theorie und praktischen Übungen. Die „Open Clinic-Diskussion“ vertieft die Theorie weiter und ermöglicht den Austausch mit den anderen Teilnehmern.“*
Dr. J. Nientiedt, Neenah Gessner GmbH
- *„Sehr zu empfehlen!“*
K. Geradts, Bombardier Transportation AG

Seminarzeiten

Am 1. Seminartag: ab 8.15 Uhr Empfang mit Kaffee und Tee, Ausgabe der Seminarunterlagen

	Beginn des Seminartages	Gemeinsames Mittagessen	Ende des Seminartages
1. Seminartag	9.00 Uhr	12.30 - 13.45 Uhr	ca. 18.30 Uhr
2. Seminartag	8.30 Uhr	12.15 - 13.30 Uhr	ca. 17.30 Uhr

Am Vor- und Nachmittag sind an beiden Seminartagen Kaffee- und Teepausen in Absprache mit Referenten und Teilnehmern vorgesehen.

AUCH ALS INHOUSE TRAINING

So individuell wie Ihre Ansprüche – Inhouse Trainings nach Maß!
Zu allen Themenbereichen bieten wir auch firmeninterne Schulungen an. Ihre Vorteile: Kein Zeitverlust – passgenau für Ihren Bedarf!

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



Christian Menzel
Tel.: 0 61 96/47 22-644
E-Mail: menzel@managementcircle.de

Den Blick in die Zukunft wagen!

- Welche Produkte sind die **Umsatzträger von morgen**?
- Wie sehen die **künftigen Marktanforderungen** aus?
- Welche **Technologien sind zukunftsweisend**?

Unternehmen, die langfristig erfolgreich sein wollen, müssen sich mit diesen Fragestellungen auseinandersetzen! Die Betrachtung von Szenarien für die „planbare Zukunft“ von etwa zwei oder drei Jahren reicht nicht aus, um die eigene Wettbewerbsposition auszubauen und dauerhaft zu verteidigen.

Das Wissen über zukünftige Entwicklungspfade auf Produkt-, Markt- und Technologieebene stellt einen zentralen Wettbewerbsvorteil dar!

Erweitern Sie in unserem Intensiv-Workshop Ihren Planungshorizont und werfen Sie einen Blick in die Zukunft! Lernen Sie von unseren praxiserfahrenen Referenten, wie Sie **Marktsignale frühzeitig erkennen, Entwicklungspfade fundiert ableiten** und Ihre **Unternehmensstrategie auf zukünftige Markt- und Technologieentwicklungen ausrichten**.

Der **Praxisbericht der W.C. Heraeus GmbH** zeigt Ihnen darüber hinaus, wie der Hidden Champion **sein Innovationsmanagement durch Roadmapping erfolgreich unterstützt!**

So gestalten Sie Ihren Fahrplan zum Erfolg!

In unserem Intensiv-Workshop lernen Sie:

- **Strategische Informationen** über Produkte, Märkte und Technologien zu generieren, strukturieren und auszuwerten
- **Künftige Umsatzträger** bereits heute zu identifizieren
- **Interne und externe Einflüsse** richtig einzuschätzen
- **Produkt-, Markt- und Technologie-Entwicklungspfade** integriert zu betrachten
- Die wichtigsten **Instrumente und Methoden des Roadmapping** praxisnah anzuwenden
- Roadmaps gezielt für die **Weiterentwicklung Ihrer Geschäftsfelder** einzusetzen

Schaffen Sie eine solide Basis für Ihre langfristige Unternehmens- und Innovationsstrategie!

Zur Methodik

- Sie vertiefen das Erlernte in **Fallstudien!**
- Aufgrund der **begrenzten Teilnehmerzahl** haben Sie ausreichend Zeit, mit dem Seminarteam und den Teilnehmern Ihre Probleme und Fragen zu erörtern.
- Sie erhalten eine **ausführliche Dokumentation** für Ihre Nachbereitung.
- In der „**Open Clinic**“ am 1. Seminarabend haben Sie Gelegenheit, Ihr spezifisches Problem zu diskutieren und zusammen mit den Teilnehmern Lösungsansätze zu entwickeln.

Sie haben noch Fragen? Gerne!



D. Steffen

Daniela Steffen

Konferenz Managerin

Tel.: 0 61 96/47 22-668

E-Mail: steffen@managementcircle.de

Dr. Beat Birkenmeier

Dipl.-Ing., ist Geschäftsführender Partner der Managementberatung **Business Results AG**, einem Spin-off-Unternehmen der Eidgenössischen Technischen Hochschule (ETH) in Zürich/ Schweiz. Seine Arbeitsschwerpunkte liegen in den Bereichen Innovationsmanagement, strategisches Technologiemanagement und Projektmanagement. Daneben ist er Lehrbeauftragter am Lehrstuhl für Technologie- und Innovationsmanagement des ETH-Zentrums für Unternehmenswissenschaften sowie an der Fachhochschule Nordwestschweiz.

Dr. Rudolf Eller

ist Leiter des Technology Centre der **W.C. Heraeus GmbH** in Hanau. Er ist verantwortlich für die Produkt- und Verfahrensentwicklung einschließlich Servicelabore für Edel-/Sondermetall Halbzeuge und Fertigprodukte sowie Materialien für die Aufbau- und Verbindungstechnik für Elektronikanwendungen. In verschiedenen Unternehmen war er verantwortlich als Applikationsspezialist, Laborleiter und Projektleiter Abgassensorik. Darüber hinaus ist Dr. Rudolf Eller tätig als Gutachter für die „Arbeitsgemeinschaft industrieller Forschungsvereinigungen (AiF)“, betreut BMBF-Forschungsprojekte und engagiert sich aktiv in mehreren Arbeitskreisen des „Zentralverbandes der Elektrotechnik- und Elektroindustrie (ZVEI)“. Ein Schwerpunkt seiner Tätigkeit liegt auf der Anwendung und Umsetzung des „Innovationsbaukastens“ (TRIZ, DoE Hype, Roadmapping, Szenario ...) zur Generierung neuer Geschäftsfelder für unterschiedliche Business Units.

Dr. Thomas Wille

Dipl.-Kfm., ist Gründer der Strategieberatungsunternehmung **ArgosConsult** in Karlsruhe, die sich schwerpunktmäßig mit dem Thema marktorientierte Produktinnovation beschäftigt. Zuvor arbeitete er über 10 Jahre in einem Global Technology Center der Medizintechnikindustrie als Marketingmanager. Er verfügt über Lehrerfahrung in den Bereichen Innovationsmanagement und Produktentwicklung, sieht sich darüber hinaus als Netzwerkpartner für alle Fragen des Innovationsmanagements und der strategischen Marktorientierung.

Bitte beachten Sie auch unsere Veranstaltung

Innovation 2008

**10. Jahrestagung für zukunftsorientiertes
Innovationsmanagement**

vom 17. bis 19. November 2008 in München

Nähere Informationen gibt Ihnen gerne
Eberhard Bergmann,

Tel.: 0 61 96/47 22-800, Fax: 0 61 96/47 22-888,
E-Mail: kundenservice@managementcircle.de

Warum Sie diese Veranstaltung besuchen sollten

Sie möchten

- durch das Wissen über zukünftige Produkt-, Technologie- und Marktanforderungen **der Konkurrenz immer einen Schritt voraus sein!**
- strategische Informationen über die Entwicklung Ihrer Geschäftsfelder **gezielt finden, strukturieren und interpretieren!**
- Produkt-, Markt- und Technologieentwicklungspfade professionell analysieren und **zukunftssträchtige Umsatzträger schon heute identifizieren!**
- das Wissen über zukünftige Anforderungen gezielt für die **Weiterentwicklung Ihrer Unternehmensstrategie** einsetzen!

Wen Sie auf dieser Veranstaltung treffen

Das Seminar richtet sich an **technische** und **kaufmännische Leiter** sowie **leitende Mitarbeiter** aus den Bereichen **F&E, Innovations- und Technologiemanagement, Produktentwicklung und -planung, Projektmanagement, Unternehmensplanung und Marketing**. Weiterhin sind **Mitglieder des Vorstands** und der **Geschäftsführung** sowie **Beratungsunternehmen** angesprochen.

Termine und Veranstaltungsorte

28. und 29. Mai 2008 in Frankfurt am Main
Lindner Congress Hotel Frankfurt, Bolongarstraße 100, 65929 Frankfurt
Tel.: 069/330 02-00, Fax: 069/330 02-999
E-Mail: info.frankfurt@lindner.de

18. und 19. Juni 2008 in München
Sheraton München Arabellapark vorher
ArabellaSheraton Bogenhausen, Arabellastraße 5, 81925 München
Tel.: 089/92 32-0, Fax: 089/92 32-4449
E-Mail: muenchen.reservation@arabellasheraton.com

16. und 17. Juli 2008 in Düsseldorf
Novotel Düsseldorf City West,
Niederkasseler Lohweg 179, 40547 Düsseldorf
Tel.: 02 11/520 60-0, Fax: 02 11/520 60-888
E-Mail: h3279@accor-hotels.com

Zimmerreservierung

Für die 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.

So melden Sie sich an

Bitte einfach die Anmeldung ausfüllen und möglichst bald zurücksenden oder per Fax, Telefon oder E-Mail anmelden. Die Anmeldungen werden nach Reihenfolge der Eingänge berücksichtigt.

Ihre Service-Hotlines

Anmeldung:

Bettina Gräf

Telefon: 0 61 96/47 22-700 oder
0 61 96/47 22-0 (Telefonzentrale)
Fax: 0 61 96/47 22-999

Per Post: Management Circle AG
Postfach 56 29, 65731 Eschborn/Ts.
Hauptstraße 129, 65760 Eschborn/Ts.
E-Mail: anmeldung@managementcircle.de

Kundenservice:

Eberhard Bergmann

Telefon: 0 61 96/47 22-800 (Fax: -888)
E-Mail: kundenservice@managementcircle.de

Adressänderung:

Stella Avramidou

Telefon: 0 61 96/47 22-500 (Fax: -562)
E-Mail: marketingservice@managementcircle.de

Datenschutz-Hinweis:

Sie können bei uns der Verwendung Ihrer Daten widersprechen, wenn Sie in Zukunft keine Prospekte mehr erhalten möchten. (§28 VI BDSG)

Die Teilnahmegebühr für das zweitägige Seminar beträgt inkl. Mittagessen, Erfrischungsgetränken, Get-Together, der „Open Clinic“ und der Dokumentation € 1.795,-. Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung und eine Rechnung. Sollten mehr als zwei Vertreter desselben Unternehmens an der Veranstaltung teilnehmen, bieten wir **ab dem dritten Teilnehmer 10% Preisnachlass**. Bis zu zwei Wochen vor Veranstaltungstermin können Sie kostenlos stornieren. Danach oder bei Nichterscheinen des Teilnehmers berechnen wir die gesamte Tagungsgebühr. Die Stornierung bedarf der Schriftform. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich. Alle genannten Preise verstehen sich zzgl. der gesetzl. MwSt.

Intensiv-Workshop Roadmapping

Ich/Wir nehme(n) teil am: 4502

- 28. und 29. Mai 2008 in Frankfurt am Main** 05-57793
- 18. und 19. Juni 2008 in München** 06-57794
- 16. und 17. Juli 2008 in Düsseldorf** 07-57795

1 NAME/VORNAME

POSITION/ABTEILUNG

2 NAME/VORNAME

POSITION/ABTEILUNG

3 NAME/VORNAME

POSITION/ABTEILUNG

MITARBEITER: BIS 100 100-200 200-500 500-1000 ÜBER 1000

FIRMENNAME

STRASSE/POSTFACH

PLZ/ORT

TELEFON/FAX

Warum Ihre E-Mail-Adresse wichtig ist!

Sie erhalten so schnellstmöglich eine Bestätigung Ihrer Anmeldung, damit Sie den Termin fest einplanen können.

E-MAIL

(MIT NENNUNG MEINER E-MAIL-ADRESSE ERKLÄRE ICH MICH EINVERSTANDEN, ÜBER DIESE MEDIUM INFORMATIONEN DER MANAGEMENT CIRCLE GRUPPE ZU ERHALTEN.)

DATUM

UNTERSCHRIFT

ANSPRECHPARTNER/IN IM SEKRETARIAT:

ANMELDEBESTÄTIGUNG BITTE AN:

ABTEILUNG

RECHNUNG BITTE AN:

ABTEILUNG



Mit der Deutschen Bahn AG zum **Sonderpreis** zur Veranstaltung. Infos unter:

www.managementcircle.de/bahn



Über Management Circle

Management Circle steht für **WissensWerte** und ist anerkannter Bildungspartner der Unternehmen. Mit kompetenten Bildungsleistungen garantieren wir durch unsere Erfahrung Fach- und Führungskräften nachhaltigen Lernerfolg. Vom praxisnahen Seminar bis zur richtungsweisenden Kongressmesse – vom individuell konzipierten In-house Training, praxisorientierten schriftlichen Management-Lehrgang bis zum innovativen E-Learning erhalten Sie alles aus einer Hand. Mit über 40.000 Teilnehmern bei unseren Präsenzveranstaltungen im vergangenen Jahr gehört die Management Circle AG zu den Marktführern im deutschsprachigen Raum. Unser aktuelles und vollständiges Bildungsangebot finden Sie unter: www.managementcircle.de.

Aktuelle Veranstaltungsangebote: www.managementcircle.de