

Business Development Management 2011

29. März 2011 in Köln

Diese Themen erwarten Sie:

- **Nachhaltige Unternehmensführung:** Corporate Social Responsibility und BDM
- **Business Opportunity Management:** Aus Trends neue Geschäftschancen ableiten
- **Internationales Business Development:** Organisations- und Kooperationsformen
- **New Business Development:** Den Nerv des Kunden und der Märkte treffen
- **Service Innovation:** Neue Geschäftsfelder durch Value Added Services
- **Talent Management:** Einsatz in global agierenden Unternehmen
- **E-basierte Marktbearbeitung:** Nutzung von Web 2.0, CRM und Social Media

Die Experten der Jahrestagung:



Prof. Dr. Thomas
Müller-Kirschbaum
Henkel AG
& Co. KGaA



Prof. Dr. Lutz Becker
Karlsruhochschule
International University



Dr.
Jochen Schließer
Festo AG
& Co. KG



Lutz Klenner
Fresenius Medical
Care Deutschland GmbH



Michael Schulze
Evonik Degussa
GmbH



Prof. Dr.
Bernd Ankenbrand
Karlsruhochschule
International University



Holger Hakensohn
HUMAN CAPITAL
GROUP



Stephanie Jungwirth
3M Deutschland
GmbH



Dr. Jan Prochnow
Mettler-Toledo AG

Getrennt buchbares Vertiefungs-Seminar:

Business Development international – Ihr Erfolg in Wachstumsmärkten

30. und 31. März 2011 in Köln

Die Experten des Vertiefungs-Seminars:



Sergey Frank
International
Management
Consultant



Prof.
Peter Anterist
InterGest
France



Thorsten Drews
Werner Achilles
GmbH & Co. KG



Dr. Frank Kobor
Bayer AG



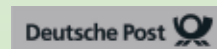
Dr. Jost Baumgärtner
Pfisterer Holding
AG

Medienpartner:



Competence
Site

Versandpartner:



Veranstalter:

MANAGEMENTCIRCLE®
BILDUNG FÜR DIE BESTEN

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



Tagungsleitung:

Prof. Dr. Lutz Becker, Professor für Management und Leadership,
Leitung des Masterstudiengangs Leadership, **Karlsruhochschule International University**, Karlsruhe

Empfang mit Kaffee und Tee, Ausgabe der Tagungsunterlagen **ab 8.15 Uhr**

9.00 Begrüßung durch Management Circle und den Tagungsleiter

- Kurze Einführung in die Themen der Jahrestagung

9.15 Business Development Management 2011

- Herausforderungen, aktuelle Entwicklungen & Trends
- Positionierung von Business Development Management im Unternehmen
- Das Berufsbild Business Development Manager – eine Standortbestimmung
- Business Development als Sprungbrett oder Sackgasse?

Prof. Dr. Lutz Becker

9.45 Nachhaltigkeit und Corporate Social Responsibility als Faktor im Wettbewerb

- Nachhaltigkeit ist Teil der DNA des Unternehmens
- People, Planet, Profit – die drei Säulen der Strategie
- Nachhaltiger Konsum durch Innovationen entlang der Wertschöpfungskette
- Nachhaltigkeit und unternehmerischer Erfolg



Prof. Dr. Thomas Müller-Kirschbaum
Corporate Senior Vice President,
Henkel AG & Co. KGaA, Düsseldorf

10.30 Aus Trends neue Geschäftsideen ableiten – Opportunity Management bei Festo

- Einbindung des Business Opportunity Management im Unternehmen
- Szenariomanagement zur frühzeitigen Trenderkennung
- Festo Future Radar als kontinuierliche Trendanalyse
- Business Opportunity Management – systematische Prozesse und Strukturen



Dr. Jochen Schließer
Head of Program and Market Strategy,
Festo AG & Co. KG, Esslingen

11.15 Kaffee- und Kommunikationspause

11.45 Globale Kompetenzen lokal umsetzen

- Organisations- und Kooperationsformen des Internationalen Business Developments
- Auf- und Ausbau von Partnerschaften
- Erfolgsfaktoren in Partnering-Projekten
- Partnering als Wettbewerbsvorteil? Beispiel Middle East



Lutz Klenner, Vice President,
International Business Development/M&A,
Fresenius Medical Care Deutschland GmbH,
Bad Homburg

12.30 New Business Development: Den Nerv der Kunden und Märkte treffen

- New Business Development in einem komplexen Produkt- und Markt Umfeld
- Beispiel anhand des Start-ups Europlex im B-2-B Markt
- Startbedingungen
- Mein Produkt ist gut, ist es auch für den Kunden wichtig?
- Die Kunden der Kunden verstehen
- Dynamik mitnehmen ohne sich zu verlieren – keine „weißen Ritter“
- Nur der Entschlossenste gewinnt – Exit oder Eingliederung des Start-ups ins Unternehmen



Michael Schulze
Vice President Sales, Marketing & Communications,
Evonik Degussa GmbH, Marl

13.15 Business Lunch

14.30 Service Innovation: Nachhaltiger Erfolg von Geschäftsmodell-Innovationen

- Innovative Schlüsseltechnologien als Grundlage für neue Produkte, Verfahren und Dienstleistungen
- Steigerung des Wertschöpfungspotenzials durch Verknüpfung mit nachhaltigen Geschäftsmodellen
- Austragung des Wettbewerbs über integrierte Geschäftsmodell-Innovationen
- Externe Marktperspektive und interne Innovationsdimension von Geschäftsmodell-Innovationen
- Steigerung der operativen Marge durch Fokussierung auf Geschäftsmodell-Innovationen



Prof. Dr. Bernd Ankenbrand
Professor of Constructivist Finance,
Karlsruhochschule International University, Karlsruhe

Die ausführlichen Lebensläufe aller Referenten finden Sie unter www.managementcircle.de/03-7601

Tagungsleitung:
Prof. Dr. Lutz Becker

15.15 Die Rolle des Talent Managements in global agierenden Unternehmen

- Führungskrätemangel und Business Development
- Langfristige Personalentwicklung versus bedarfsorientierte externe Besetzung
- Welche Persönlichkeitstypen werden in BDM-Projekten benötigt?
- Leitbilder zur Werteorientierung – wie wird ein Unternehmen im Arbeitsmarkt wahrgenommen?
- Alternativen in der Besetzung – mit flexiblen Arbeitszeiten neue Zielgruppen erschließen
- Rekrutierungskonzepte im BDM-Prozess



Holger Hakensohn
Managing Partner,
HUMAN CAPITAL GROUP, Tönisvorst

16.00 Kaffee- und Kommunikationspause

16.30 Web 2.0, CRM und Social Media für B-2-B agierende Unternehmen – dabei sein oder nicht?

- Moderne, e-basierte Marktbearbeitung – Chancen und Risiken
- Strategie und Konzept der Kundenkommunikation
- Marktzugang und Kundengruppen
- Kundenprofil und Behaviour
- Konzeptaufbau, -test und Roll-out
- Maintenance



Stephanie Jungwirth
Market Development Manager,
3M Deutschland GmbH, Neuss

17.15 New Business – ein Erlebnisbericht

- Etablieren einer faszinierenden Technologie
- Entwickeln einer starken Marke
- Neue Produkte und existierender Vertriebskanal
- Vor- und Nachteile von Konkurrenz
- Die Bedeutung strategischer Allianzen
- Verbrauchsartikel als Erfolgsfaktor



Dr. Jan Prochnow
Head of Business Development und Marketing,
Mettler-Toledo AG, Greifensee/Schweiz

ca. 18.00 Zusammenfassung der Tagungsergebnisse und abschließende Diskussion

Abend-Veranstaltung in Köln

Im Anschluss an die Jahrestagung lädt Sie Management Circle zu einem kommunikativen Abendevent ein. Lassen Sie sich überraschen!



Freuen Sie sich auf

- **Zukunftsweisende Fach-Vorträge** und **Best Practice-Beispiele**: Sie erfahren, wie Sie Ihr Unternehmen auch für die Zukunft richtig positionieren
- **Erfahrungsaustausch, Networking** und **Benchmarking**: Nutzen Sie diese Plattform, um wertvolle Kontakte zu knüpfen und sich mit Fachkollegen und Experten auszutauschen
- **Hochkarätige Referenten**: Erhalten Sie neue Anregungen und Impulse für Ihre Praxis im Business Development Management

Stimmen zur letzten Jahrestagung Business Development Management:

„Gut zusammengestellte Tagung. Mein Horizont wurde erweitert.“

„Jeder Referent verdient größte Wertschätzung für sein Engagement. Mir war es möglich, aus jeder Präsentation ein Stückchen mitzunehmen, um damit die bestehenden Gedanken, Ideen und Konzepte anzureichern.“

„Sehr gut, komprimierte Informationen, wesentliche Impulse für die weitere Arbeit.“

Sponsoring & Ausstellung

Nutzen Sie als Anbieter oder Dienstleister den exklusiven Rahmen dieser Veranstaltung zur Demonstration Ihrer Stärken. Sprechen Sie mich an!

Michael Schmidt, Sales Manager,
Tel.: 06196/4722-636, Fax: -444
E-Mail: michael.schmidt@managementcircle.de

Business Development international – Ihr Erfolg in Wachstumsmärkten



Ihre Seminarleiter:

Sergey Frank, **International Management Consultant**, Leipzig
 Prof. Peter Anterist, President/CEO, **InterGest France**, Sarreguemines/Frankreich

Internationalisierung richtig angehen

- Rahmenbedingungen für den internationalen Erfolg
- Welche Rückwirkungen ergeben sich auf die bestehende Organisation?
- Kurzfristiges Feuerwerk oder stete Nachhaltigkeit?
- Regeln und Mechanismen für kontinuierliche Prozesse
- Wie gewährleisten Sie Nachhaltigkeit?

Sergey Frank

Faktoren für Ihren Erfolg im chinesischen Markt

- Zentren und Regionen
- Teamorientierung
- Politikverständnis
- Umgang mit Behörden
- Compliance
- Gewerblicher Rechtsschutz
- Zeitfaktor



Dr. Frank Kobor
 Leitung Region Europa, Regionale Koordination,
Bayer AG, Leverkusen

Internationalisierung Schritt für Schritt

- Die kontinuierliche Entwicklung von der Projektorganisation zur Tochtergesellschaft
- Bis wann Export, ab wann Tochtergesellschaft?
- Entwickelt sich das Bewusstsein für Business Development schneller als der notwendige Paradigmenwechsel im Hauptquartier?
- Interaktion des Hauptquartiers mit Tochtergesellschaften



Dr. Jost Baumgärtner, Mitglied des Vorstandes,
Pfisterer Holding AG, Winterbach

Erfolgsfaktoren im Russlandgeschäft

- Rahmenbedingungen und Geschäftsorganisation
- Personen anstelle von Prozessen
- Bürokratie
- Politikrelevanz
- Korruption
- Qualitätseinstellung
- Zeitfaktor

Dr. Frank Kobor und Sergey Frank

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 den Referenten und Teilnehmern!

Relevanz von Mentalität und Denkweisen

- Auswirkungen einer erfolgreichen Business-Development-Strategie auf Mentalität und Denkweisen im Unternehmen
- Kommunikation + Sprache + Verständnis + Prozesse = Chaos?
- Personen und Prozesse – Schlüsselfaktoren im Business Development



Sergey Frank und
 Thorsten Drews, Geschäftsführer,
Werner Achilles GmbH & Co. KG, Celle

Erfolgsfaktoren für den indischen Markt

- Zentren und Regionen
- Nachhaltigkeit
- Bürokratie und gesellschaftliche Ordnung
- Zeitfaktor
- Managementkultur

Prof. Peter Anterist

Wesentliche Faktoren im Business Development

- Prozesse und Standorte
- Vertrieb und Controlling
- (Bestehenden) Tochtergesellschaften
- Internationalisierung: Konsequenzen für die Organisation – von der Bereichs- zur Projektorganisation?
- Die Standortwahl im Business Development – wer sollte entscheiden?

Sergey Frank

Schlüsselfaktoren für Unternehmenserfolge in Brasilien

- Mentalität
- Verbindlichkeit und Zeitfaktor
- Managementkultur und Kommunikation
- Kriminalität

Prof. Peter Anterist

Seminarzeiten für das Vertiefungs-Seminar

Am 1. Seminartag: Empfang mit Kaffee und Tee, Ausgabe der Seminarunterlagen ab 8.45 Uhr

	Beginn des Seminartages	Business Lunch	Ende des Seminartages
1. Seminartag	9.30 Uhr	12.30 Uhr	ca. 17.30 Uhr
2. Seminartag	9.00 Uhr	12.30 Uhr	ca. 17.00 Uhr

Am Vor- und Nachmittag ist jeweils eine Kaffee- und Teepause in Absprache mit den Referenten und Teilnehmern vorgesehen.

Business Development 2011: Dem Wandel begegnen – Wachstum leben

Sehr geehrte Damen und Herren,

nie zuvor haben sich Märkte und Bedürfnisse so schnell gewandelt wie in diesen Zeiten. Die Ansprüche werden zunehmend höher, die Anforderungen größer. Hier gilt es, schnell zu reagieren und sich auf neue Gegebenheiten prompt einzustellen. Und mehr noch – wer sich entwickeln will, sollte seiner Zeit voraus sein. Um Trends aufzuspüren. Um aus Ideen Innovationen werden zu lassen. Um zukunftsfähige Geschäftsfelder aufzubauen. Oder neue Absatzmärkte zu erschließen.

Kurz: **Wer Wachstum sucht, muss Chancen frühzeitig erkennen und effektiv nutzen.** Dies erfordert ein hohes Maß an Wachsamkeit und Flexibilität – und damit ein konsequentes In-Bewegung-Bleiben.

Ich lade Sie ein: Bleiben Sie gemeinsam mit uns in Bewegung. Erleben Sie richtungweisende **Fachvorträge von Top-Referenten** und **Best Practice-Beispiele namhafter Unternehmen.** So erhalten Sie Ihren persönlichen Wissensvorsprung im Business Development Management. Gerade in punkto Unternehmensführung und Geschäftsstrategien.

Darüber hinaus geben Ihnen unsere erfahrenen „Expansions-Pioniere“ im getrennt buchbaren **Vertiefungs-Seminar Business Development international** praxisnahe Tipps und länderspezifische Handlungsempfehlungen für Ihren Erfolg auf Wachstumsmärkten.

Damit sind Sie in jeder Hinsicht gewappnet. Wie und wohin auch immer Sie sich künftig ausrichten möchten.

Ich würde mir sehr freuen, Sie persönlich begrüßen zu dürfen.

Falls Sie Fragen haben – rufen Sie mich an oder schreiben Sie mir eine E-Mail.

Mit freundlichen Grüßen

Julia Lefèvre



Julia Lefèvre

Konferenz-Managerin

Tel.: 0 61 96/47 22-612

E-Mail: lefevre@managementcircle.de

AUCH ALS INHOUSE TRAINING

Zu diesen und allen anderen Themen bieten wir auch **firmeninterne Schulungen** an. Ich berate Sie gerne, rufen Sie mich an.

Larissa Bende

Tel.: 0 61 96/47 22-608

E-Mail: bende@managementcircle.de

www.managementcircle.de/inhouse



Zum Inhalt des Vertiefungs-Seminars Business Development international

Die **Erschließung internationaler Geschäftsfelder** und **Märkte** sowie der Auf- und Ausbau von **globalen Kooperationen** und **Kundenbeziehungen** stellen Sie vor neue Herausforderungen. Um Ihren internationalen Wirkungskreis kontinuierlich zu erweitern und Ihre Expansion erfolgreich zu gestalten, ist es wichtig, ein aktuelles Verständnis für die länderspezifischen Gegebenheiten und Entwicklungen zu schaffen. Eine durchdachte und systematische Vorgehensweise ist daher für den **globalen Unternehmenserfolg** unerlässlich.

Was erwartet Sie in dem Vertiefungs-Seminar?

- **Strategien**, wie Sie erfolgreich international expandieren
- Alle wichtigen Aspekte über **Beteiligungen, Tochtergesellschaften** und **internationale Projekte**
- Länderberichte und Fallbeispiele aus den Wachstumsmärkten: **Brasilien, Russland, Indien** und **China**
- Ländertypische Tipps u. a. zu **Zeit- und Projektmanagement, Organisation** und **Personal**
- Praxistipps zu **kulturellen, juristischen** und **politischen Besonderheiten** der internationalen Expansion

Ihr PLUS

Jeder Seminar-Teilnehmer erhält dieses Buch als zusätzliche Seminarunterlage:



Sergey Frank

Weltpitze: Erfolgs-knowhow für internationale Geschäfte

Medienpartner



Unter www.competence-site.de betreibt die NetSkill AG die Competence Site – Deutschlands führende Expertenplattform für Managementkompetenz im Internet. Ein Portal, das Experten, Entscheider und Fachinteressierte aller Branchen in ihren Entscheidungsprozessen umfangreich und fundiert unterstützt. Zudem kooperiert die Competence Site mit Veranstaltern, Verlagen und der Wissenschaft.

Mehr Informationen zu den Themen „Business Development“ und „Strategisches Management“ erhalten Sie von:

Daniela von Deylen

NetSkill AG – Büro Köln

Saliering 43, D-50677 Köln

Tel.: +49(0)221-716 144 12

Mail: d.von-deylen@netskill.de

Business Development Management 2011

Wen Sie auf diesen Veranstaltungen treffen

Die Jahrestagung und das Vertiefungs-Seminar richten sich branchenübergreifend, fokussiert auf B-2-B, an: **Mitglieder des Vorstands** und der **Geschäftsführung, Business Development Manager** und **New Business Development Manager, Fach- und Führungskräfte** aus den Bereichen **Unternehmensplanung, Unternehmensentwicklung, Geschäftsfeldentwicklung, Innovationsmanagement, Marketing, Vertrieb, Markt- und Wettbewerbsanalyse, Market Development, Intelligence, Corporate Venturing** sowie **M&A, Entscheidungsträger** aus Beratungshäusern mit dem Schwerpunkt Business Development.

Termin und Veranstaltungsort

29. bis 31. März 2011 in Köln
Hotel im Wasserturm Köln, Kaygasse 2, 50676 Köln
Tel.: 0221/2008-140, Fax: 0221 / 2008-144
E-Mail: reservation@hotel-im-wasserturm.de

Zimmerreservierung

Für unsere Tagungs- und Seminarteilnehmer steht im Tagungshotel ein begrenztes Zimmerkontingent zum Vorzugspreis zur Verfügung. Nehmen Sie die **Reservierung bitte rechtzeitig selbst direkt im Hotel** unter Berufung auf Management Circle vor. Die Anfahrtsskizze erhalten Sie zusammen mit der Anmeldebestätigung.

Ein Tipp: Unser Service-Team nennt Ihnen gerne günstige alternative Übernachtungsmöglichkeiten in der Nähe des Tagungshotels (Tel.: 0 61 96/47 22-700).

So melden Sie sich an

Bitte einfach die Anmeldung ausfüllen und möglichst bald zurücksenden oder per Fax, Telefon oder E-Mail anmelden. Sie erhalten eine Bestätigung, sofern noch Plätze frei sind – andernfalls informieren wir Sie sofort. Die Anmeldungen werden nach Reihenfolge der Eingänge berücksichtigt.

Die Teilnahmegebühr für die 3. Jahrestagung Business Development Management 2011 beträgt inkl. Business Lunch, Erfrischungsgetränken, Abendevent und der Dokumentation € 1.295,-. **Anmeldungen bis zum 31.12.2010 erhalten einen Frühbucherrabatt in Höhe von € 100,-!** Die Buchung des Vertiefungs-Seminars kostet € 1.895,-. Bei Buchung der Jahrestagung und des Vertiefungs-Seminars beträgt die Teilnahmegebühr € 2.495,-. **Sie sparen € 695,- gegenüber der Einzelbuchung.** 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 gesetzlichen MwSt.

Ich/Wir nehme(n) teil:

Jahrestagung: Business Development Management 2011

29. März 2011 in Köln

03-7601

Vertiefungs-Seminar: Business Development international

30. und 31. März 2011 in Köln

03-67501

1 Name/Vorname

Position/Abteilung

2 Name/Vorname

Position/Abteilung

3 Name/Vorname

Position/Abteilung

Firma

Straße/Postfach

PLZ/Ort

Telefon/Fax

@ E-Mail

Datum

Unterschrift

Ansprechpartner/in im Sekretariat:

Anmeldebestätigung bitte an:

Abteilung

Rechnung bitte an:

Abteilung

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

Datenschutzhinweis

Die Management Circle AG und ihre Dienstleister (z.B. Lettershops) verwenden die bei Ihrer Anmeldung erhobenen Angaben für die Durchführung unserer Leistungen und um Ihnen Angebote zur Weiterbildung auch von unseren Partnerunternehmen aus der Management Circle Gruppe per Post zukommen zu lassen. Unsere Kunden informieren wir außerdem telefonisch und per E-Mail über unsere interessanten Weiterbildungsangebote, die den vorher von Ihnen genutzten ähnlich sind. Sie können der Verwendung Ihrer Daten für Werbezwecke selbstverständlich jederzeit gegenüber Management Circle AG, Postfach 56 29, 65731 Eschborn, unter datenschutz@managementcircle.de oder telefonisch unter 06196/4722-500 widersprechen oder eine erteilte Einwilligung widerrufen.

Anmeldung/Kundenservice

Telefon: **+49 (0) 61 96/47 22-700**

Fax: **+49 (0) 61 96/47 22-999**

E-Mail: **anmeldung@managementcircle.de**

Internet: **www.managementcircle.de/03-7601**

Postanschrift: **Management Circle AG
Postfach 56 29, 65731 Eschborn/Ts.**

Telefonzentrale: **+49 (0) 61 96/47 22-0**

