

# Effizientes Angebotsmanagement im Maschinen- und Anlagenbau

Kostengünstige und konfigurationsbasierte Erstellung kundenspezifischer Angebote, Erzeugung konsistenter Daten und Informationen für alle involvierten internen Bereiche, externen Partner und Kunden

Maritim Hotel Düsseldorf

1. & 2. Dezember 2008

„Wer nicht **MEHR** will, als er kann, bleibt unter seinem **KÖNNEN**.“

Herbert Marcuse

## Profitieren Sie u.a. von folgenden Themenschwerpunkten:

- Vereinfachung der Angebotserstellung und Automatisierung der Abläufe bei Kundenanfragen
- Höhere Kundenzufriedenheit durch schnellere Prozesse sowie durch qualifizierte und kundenfokussierte Steuerung des Angebotsmanagements
- Intelligente Verknüpfung von Angebotserstellung und Auftragsabwicklung
- Verbesserte Prozessqualität an den Schnittstellen zwischen Vertrieb, Engineering, Montage / Fertigung und Service
- Globales Angebotsmanagement – Konzernweite und spartenübergreifende Umsetzung von Standards

## Plus Podiumsdiskussion am Tag 1:

**Spezifische Kundenwünsche und komplexe Auftragsabwicklungsprozesse als Herausforderung für die Erstellung qualifizierter Angebote**

## Co Sponsor



## Media Partner



## Kooperationspartner



Das Gros der Unternehmen des Maschinen- und Anlagenbaus fertigt preisintensive Produkte von mittlerer bis hoher Komplexität, mehr als die Hälfte davon in Kleinserien oder Einzelfertigung. Mehr noch als in anderen Branchen hat deshalb der Wunsch des Kunden Priorität. Mit einem effizienten Angebotsmanagement können mehr Aufträge generiert, der nachfolgende Auftragsabwicklungsprozess effizienter gestaltet und der Änderungsaufwand erheblich reduziert werden.

## Referenten:

### Joachim Lausen

Leiter Technische Organisation / IT  
**Adolf Mohr Maschinenfabrik GmbH & Co. KG**

### Steffen Glindhaus

Leiter Angebotswesen / Neugeschäft,  
Handlungsbevollmächtigter  
**Aerzener Maschinenfabrik GmbH**

### Markus Finkbeiner

Leiter Verkauf  
**Baumüller Nürnberg GmbH**

### Marc Gieselmann

Leiter Zentrales Projektmanagement  
**GILDEMEISTER Beteiligungen AG**

### Jürgen Hofmann

Leitung IT  
**Hans Lingl Anlagenbau und  
Verfahrenstechnik GmbH & Co. KG**

### Steffen Schwerd

Verkaufs-, Vertriebs- und Marketingleiter  
**KINKELE GmbH & Co. KG**

### Arno Wyrwoll

Leiter Technisches Controlling  
Spritzgußtechnik  
**KraussMaffei Technologies GmbH**

### Axel Wehrstein

Leiter Vertriebssteuerung  
**Krones AG**

### Jörg Wunder

Head of Product Management Sales  
Media  
**Lenze Drive Systems GmbH**

### Hendrik Reinbach

Projektleiter Technische IT  
**LEWA GmbH**

### Peter Keller

Senior Manager Product Configuration  
**PHOENIX CONTACT GmbH & Co. KG**

### Dr. Robert Schnatz

Senior Manager Process & Projects  
Engineering Cement Production  
**Polysius AG**

### Dieter Peiter

Product Line Manager Universal  
Balancing Machines  
**SCHENCK RoTec GmbH**

### Astrid Frieß

Gruppenleiterin Kaufm.  
Projektmanagement  
**Voith Siemens Hydro  
Kraftwerkstechnik GmbH & Co. KG**

### Axel Lüdecke

Vertriebsleiter Herstelleranlagen  
**Zeppelin Silos & Systems GmbH**

# Referenten CV

## Markus Finkbeiner

hat an der Fachhochschule Konstanz Elektrische Energie- und Automatisierungstechnik studiert und 1994 mit Auszeichnung abgeschlossen. Anschließend war er Konstrukteur im Software-Bereich bei der Klöckner-Desma Elastomertechnik. Von 1998 bis 2002 war Markus Finkbeiner Leiter Applikationstechnik bei Leuckhardt-Systemelektronik. Danach verantwortete er den technischen Vertrieb bei MSC Components. Seit 2003 ist er bei der Baumüller Nürnberg GmbH als Leiter Verkauf für die Bereiche Kundencenter, Produktmanagement und Marketing verantwortlich.

## Astrid Frieß

ist seit Dezember 2007 Gruppenleiterin Kaufm. Projektmanagement bei der Voith Siemens Hydro Kraftwerkstechnik GmbH & Co. KG in Heidenheim. Sie begann 2002 im Unternehmen als Kalkulatorin von großen Wasserkraftprojekten. 2004 wechselte sie zum Bereich Technische Angebotsbearbeitung im Proposal Engineering. Von 2005 bis 2007 nahm Astrid Frieß an einem Management Trainee Programm (Change und Process Management, International Production) teil und war in dieser Zeit u.a. auch in der Projektmanagement-Abteilung am Standort Mississauga in Kanada tätig. Die ausgebildete Bankkauffrau hat an der Universität Kaiserslautern Wirtschaftsingenieurwesen studiert.

## Marc Gieselmann

ist seit 2008 Leiter Zentrales Projektmanagement innerhalb der zentralen Konzern-IT, in der er seit 2000 konzernübergreifende Projekte verantwortlich leitete. Nach seiner Ausbildung zum Industriekaufmann begann Marc Gieselmann eine Fortbildung zum Betriebswirt Wirtschaftsinformatik. Seit Juli 1996 ist er in der GILDEMEISTER Gruppe tätig und verfügt über eine Reihe von Erfahrungen in internationalen Projekten.

## Steffen Glindhaus

ist seit 2005 Leiter Angebotswesen / Neugeschäft und Handlungsbevollmächtigter bei der Aerzener Maschinenfabrik GmbH. Zuvor war er drei Jahre Leiter Vertriebsplanung, -controlling und -disposition. Nach seinem Eintritt ins Unternehmen im Jahre 1994 war er zuerst Vertriebsingenieur im Aussendienst, von 1997 bis 2001 Vertriebsingenieur im Innendienst, Angebotswesen Schraubenverdichter. Steffen Glindhaus hat von 1989 bis 1993 Allgemeinen Maschinenbau an der FH Braunschweig / Wolfenbüttel studiert und anschließend als Projektingenieur am Institut für Werkzeugmaschinen der FH Braunschweig / Wolfenbüttel gearbeitet.

## Jürgen Hofmann

ist 1987 als gelernter Maschinenbauingenieur in das Unternehmen Hans Lingl Anlagenbau und Verfahrenstechnik GmbH & Co. KG eingetreten. Er war dort maßgeblich an der Einführung eines CAD-Systems beteiligt. Danach hat Jürgen Hofmann die Leitung der technischen EDV übernommen. Nach verschiedenen Schnittstellen- und Migrationsprojekten im Bereich der kommerziellen EDV wurde Jürgen Hofmann die Leitung der Gesamt-IT und Kommunikationstechnologie übertragen.

## Peter Keller

ist von Haus aus Maschinenbau-Ingenieur mit Schwerpunkt Konstruktionstechnik und heute Senior Manager Product Configuration bei der PHOENIX CONTACT GmbH & Co. KG. Stationen seines beruflichen Werdeganges waren das Produktmarketing Industriesteckverbinder PLUSCON ebenso wie das PLM (Product Lifecycle Management)-Team bei der SAP-Einführung bei PHOENIX CONTACT. Aktuell ist Peter Keller verantwortlich für das Modellieren von Varianten in den ERP-Systemen der PHOENIX Gruppe (SAP R/3, Baan IV), den Transfer von Beziehungswissen, die Definition einer Corporate Identity für Varianten und die Konzeption von Suchassistenten-Software-Applikationen.

## Joachim Lausen

ist Leiter Technische Organisation / IT bei der Adolf Mohr Maschinenfabrik und in dieser Funktion unternehmensweit für alle DV-Systeme im Unternehmensverbund Polar Mohr verantwortlich. Nach dem Studium des Maschinenbaus mit den Schwerpunkten Steuerungstechnik und Finite Elemente war er mehrere Jahre bei der früheren Daimler Benz AG in verschiedenen Bereichen der CAD/CAM-Entwicklung tätig. Mit dem Wechsel zur Adolf Mohr Maschinenfabrik führte er dort zunächst CAD in der Konstruktion ein und übernahm mit der Einführung von SAP R/3 die Leitung der EDV. Joachim Lausen leitete zahlreiche unternehmensinterne Projekte (u.a. Lagersteuerung mit SAP, Ferigungsautomatisierung, automatisierter Rechnungsdurchlauf) und gestaltete die firmenübergreifenden Datenschnittstellen zur Heidelberger Druckmaschinen AG. Heute betreibt er in Hofheim ein modernes Rechenzentrum, das auch ein Produktionswerk in China an die Unternehmens-IT anbindet.

## Axel Lüdecke

leitet seit 2007 bei Zeppelin Silos & Systems einen Teil des Vertriebs für Anlagen zum Handling von Schüttgütern für das Segment der Kunststoffhersteller. Nach dem Studium der Verfahrens- und Umweltechnik an der TFH Berlin begann er 1991 seine berufliche Laufbahn bei der Lurgi Umwelt GmbH. Von 1994 bis 1998 war Axel Lüdecke verantwortlich für die verfahrenstechnische Koordination und stellvertretende Projektleitung eines Großauftrages zum Bau von zwei Klärschlammwässerungs- und Verbrennungsanlagen in London. Nach einem MBA-Zusatzstudium wechselte er im Jahr 2000 als Marketing-Referent zu KSB Fluid Systems, zwei Jahre später zur Muttergesellschaft KSB AG. Über den Bereich Business Development und die Projektleitung für einen großen Lieferauftrag übernahm er schließlich 2005 das Angebotsmanagement im Vertrieb von Pumpen für die Meerwasserentsalzung.

## Dieter Peiter

ist seit 2002 als Product Line Manager verantwortlich für Vertrieb und Produktmanagement von Universal-Auswuchtmaschinen bei der SCHENCK RoTec GmbH. Das Unternehmen ist Weltmarktführer bei Maschinen und Anlagen der industriellen Auswuchttechnik. Nach dem Eintritt ins Unternehmen Schenck im Jahre 1990 sammelte er zunächst Erfahrungen im Vertriebsinnendienst für Kunden im Bereich Luft- und Raumfahrt. Später betreute er weltweit Anlagenprojekte in der Turbomaschinenindustrie. Dieter Peiter studierte Maschinenbau an der Universität Kaiserslautern.

## Hendrik Reinbach

ist seit 1990 in der IT-Abteilung beim Hersteller von Dosierpumpen LEWA in Leonberg. Er ist Projektleiter für technische IT-Projekte und verantwortlich für PDM, CAD, NC-Programmierung sowie den Produktkonfigurator und das Vertriebsinformationssystem. Hendrik Reinbach hat in Karlsruhe Maschinenbau mit den Schwerpunkten Werkzeugmaschinen und CAD studiert. Von 1986 bis 1989 war er Projektleiter Technische IT im Bereich Fertigung bei der Fa. SEL Pforzheim, anschließend war er Leiter der Consultingabteilung bei der Fa. PROCAD in Karlsruhe.

### **Dr. Robert Schnatz**

leitet seit 2002 die Abteilung "Process & Projects", Engineering Cement Production (Technische Vertriebsabteilung) bei der Polysius AG in Beckum. In seinen Verantwortungsbereich fallen sowohl die Erstellung von Angeboten für Zementwerksbetreiber weltweit als auch Präsentationen und Vertragsverhandlungen beim Kunden. Zuvor war er von 1999 bis 2002 Leiter der Abteilung "Zerkleinerungstechnik und Materials Handling" (Forschung und Entwicklung) und von 1996 bis 1998 Multi-Projektleiter im F&E-Bereich der Polysius AG. Von 1991 bis 1996 war Dr. Robert Schnatz wissenschaftlicher Mitarbeiter beim Verein Deutscher Zementwerke e.V., Forschungsinstitut der Zementindustrie in Düsseldorf. Er hat Chemie-Ingenieurwesen an der Universität Dortmund studiert und an der TU Clausthal promoviert.

### **Steffen Schwerd**

ist seit 2001 als Geschäftsleiter Verkauf beim mittelständischen Auftragsfertiger Kinkel in Ochsenfurt/Main tätig, mit den Schwerpunkten Führung und Organisation der Vertriebs- und Kalkulationsabteilung, der Außendienststruktur und Planung der Marketingaktivitäten des Unternehmens. Im Bereich Maschinenbau übernimmt das vielseitige und traditionsreiche Unternehmen die Fertigung, die Montage sowie den Probelauf von Sondermaschinen, Prototypen, kompletten Apparaten, Anlagen und Aggregaten. Hier handelt es sich häufig um Anlagenunikate bzw. Produkte in Losgröße eins. Nach seinem erfolgreichen Elektrotechnikstudium an der TU Ilmenau mit dem Schwerpunkt der Energieerzeugung durch regenerative Verfahren sammelte er umfangreiche Markterfahrungen als Vertriebs- und Marketingleiter eines Metallbauunternehmens in der Baubranche. Während des weiterbildenden Studiums an der Freien Universität Berlin wurden speziell die Bereiche Geschäftsbeziehungsmanagement und Unternehmensstrategie vertieft und das Studium mit dem Titel „Master of Business Marketing“ abgeschlossen.

### **Axel Wehrstein**

ist seit 1997 bei der Krones AG beschäftigt. Das Unternehmen ist führender Systemlieferant im Bereich Spezialmaschinen und Anlagen, die für das Abfüllen, Etikettieren und Verpacken von Getränken und anderen flüssigen Produkten eingesetzt werden. Nach einer dreijährigen Tätigkeit als Abteilungsleiter im Strategischen Einkauf für Verfahrenstechnik wechselte er in die Vertriebsleitung. Dort verantwortet er die Bereiche Vertriebssteuerung, Prozesse und Systeme. Axel Wehrstein studierte an der FH Rosenheim Kunststofftechnik und Wirtschaftsingenieurwesen in Berlin.

### **Jörg Wunder**

ist seit 2005 Leiter des Bereichs Sales Media bei der Lenze Drive Systems GmbH in Aerzen bei Hameln. Nach seinem Eintritt ins Unternehmen Lenze im Jahre 1987 war er zunächst als Vertriebsingenieur im Innendienst tätig und hat dort Erfahrungen im Angebotswesen gesammelt. Über weitere Stationen im Marketing hat er sich seit dem Jahr 2002 verstärkt mit Themen rund um eBusiness beschäftigt. Jörg Wunder hat von 1983 bis 1987 Elektrische Antriebstechnik an der FH Hannover studiert und begann unmittelbar danach seine berufliche Laufbahn bei Lenze.

### **Arno Wyrwoll**

ist seit dem Jahr 2000 Leiter des technischen Controllings und ist verantwortlich für die Kommentierung der Geschäftszahlen des Bereichs Spritzgußtechnik der KraussMaffei Technologies GmbH. Der studierte Wirtschaftsingenieur begann 1997 als Projekt Ingenieur der Geschäftsleitung mit Standardisierungsprojekten und baute die Angebots- und Auftragskalkulation auf. Neben seiner Tätigkeit leitete er Projekte zur Einführung neuer Produkte und Baureihen. Arno Wyrwoll ist zudem für das Produktivitätssteigerungsprogramm des Bereichs Spritzgußtechnik verantwortlich.

### **marcus evans** kommende Events

Fragen Sie nach weiteren Informationen

#### **Professionelles Produktmanagement im Maschinen- und Anlagenbau (4. Jahrestagung)**

26. & 27. Januar 2009, Köln

#### **Dokumentationen vergangener Konferenzen zum reduzierten Preis von €599 statt €795**

#### **Ganzheitliches Kundenbeziehungsmanagement im Maschinen- und Anlagenbau**

7. & 8. Juli 2008, Stuttgart

#### **Angebotsmanagement in produzierenden Unternehmen**

12. & 13. Juni 2008, Düsseldorf

#### **Durchgängige Planungs- und Steuerungsprozesse im Auftragsmanagement (2. Jahrestagung)**

25. & 26. Februar 2008, Köln

Für Buchung und Fragen wenden Sie sich bitte an:

**Paola Suarez**

Tel: +49 (0)30 890 61 240

P.Suarez@marcusevansde.com

[www.marcusevansde.com](http://www.marcusevansde.com)

08.30 Empfang mit Kaffee und Tee

09.00 Begrüßung durch **marcus evans** und den Vorsitzenden

### KUNDENINDIVIDUELLES ANGEBOTSMANAGEMENT IM MASCHINEN- UND ANLAGENBAU: SPEZIFISCHE ANFORDERUNGEN UND LÖSUNGSANSÄTZE

09.15 Case Study

#### Den Kunden im Fokus, die Kosten im Rücken: Produkt- und Fertigungskomplexität, Variantenvielfalt und Kundenwunsch als Herausforderung im Kunststoffmaschinenbau in Deutschland

- Notwendigkeit einer strukturierten / systematischen Organisation und stimmiger Prozesse in der Produktentwicklung, Angebotskalkulation und Auftragsbearbeitung
- Effizienzsteigerung durch Modularisierung vs. Realisierung individueller Kundenwünsche
- Kostenkalkulation von Maschinen und Anlagen in der Praxis
- Erstellung präziserer Angebote durch bessere Kontrolle der Angebotskalkulation zu den abgerechneten Aufträgen

**Arno Wyrwoll**

Leiter Technisches Controlling Spritzgußtechnik

**KraussMaffei Technologies GmbH**

10.00 Case Study

#### Organisatorische und strukturelle Besonderheiten der Angebotserstellung im Maschinen- und Anlagenbau

- Beispielhaft für die Auftragsfertigung – 30 Branchen / 500 Kunden
- Anfrageingang mit unterschiedlichsten Ausgangspositionen
- Kundenerwartung und Umsetzung
- Einzelentscheidung oder crossfunktionales Team?

**Steffen Schwerd**

Verkaufs-, Vertriebs- und Marketingleiter

**KINKELE GmbH & Co. KG**

10.45 Kaffee- und Teepause

### IT-BASIERTE UNTERSTÜTZUNG BEI DER ANGEBOTSERSTELLUNG

11.15 Case Study

#### K.O.-Kriterium Konfiguration: Von der Produktauslegung zur Auftragseingangsprognose – Effizientes Angebotsmanagement bei LEWA pumps + systems

- Angebotserstellung auf Basis eines leistungsfähigen Vertriebskonfigurator für Produkte mit hoher Komplexität und millionenfachen Kombinationsmöglichkeiten
- Von der intelligenten Produktfindung über die Produktauslegung bis zum druckfertigen Angebot mit Maßzeichnungen, Datenblättern und Komponentenlisten
- Zentrale Auswertungen für die Auftragseingangsanalyse und Bedarfssteuerung

**Hendrik Reinbach**

Projektleiter Technische IT

**LEWA GmbH**

12.00 Case Study

#### Hohe Produktvarianz einfach handhabbar – Angebotserstellung über einen elektronischen Katalog

- Lenze-Produkte beinhalten sehr hohe Varianz
- Elektronischer Katalog dient zur Auswahl, Konfiguration und Engineering
- Zusatzinformationen zum Produkt einfach abrufbar
- Produktorientierte Informationen statt umfangreiche Produktkataloge
- Hohe Aktualität durch ständig präsente Online-Version

**Jörg Wunder**

Head of Product Management Sales Media

**Lenze Drive Systems GmbH**

12.45 Mittagspause

14.00 Case Study

#### Einsatz von Produktkonfiguratoren im Angebotswesen / Angebotsmanagement

- Sollprozess der Anfrage-Erfassung / -Bearbeitung im global tätigen Unternehmen
- Anfragebearbeitung mittels Produktkonfigurator
- Der Produktkonfigurator im weltweiten Einsatz (Herausforderungen, Einbindung der Vertriebsgesellschaften, Schulungen, Key User)
- Inhalte des Produktkonfiguratoren
- Fazit und Ausblick

**Steffen Glindhaus**

Leiter Angebotswesen / Neugeschäft, Handlungsbevollmächtigter

**Aerzener Maschinenfabrik GmbH**

## Buchungsinformation:

Paola Suarez

Tel: +49 (0)30 890 61 240

Fax: +49 (0)30 890 61 434

www.marcusevansde.com/AM\_MuA2008

### ETABLIERUNG EINES GLOBALEN ANGEBOTSMANAGEMENTS UND VERKNÜPFUNG MIT NACHGELAGERTEN KERNPROZESSEN

14.45 Case Study

#### Workflow-gestützte Angebots- und Auftragsabwicklung mit ERP-Integration

- Weltweite kundenspezifische Angebotserstellung mit integriertem Produktkonfigurator für technisch korrekte und vollständige Angebote
- Schnelle Bearbeitung von Anfragen vom Vertrieb bis hin zur Produktion und Konstruktion über ereignisgesteuerte Aufgabenzuteilung
- Zentrales System unter weltweiter Anwendung mit komplettem Produkt- und Lieferprogramm
- Weltweit aktuelle Verfügbarkeit von Produktneuerungen und -änderungen sowie neuen Preisen und Konditionen
- Vollständige ERP-Integration für Stammdaten, Dispositionen sowie Weiterverarbeitung in der Auftragsabwicklung

**Marc Gieselmann**

Leiter Zentrales Projektmanagement

**GILDEMEISTER Beteiligungen AG**

15.30 Kaffee- und Teepause

16.00 Case Study

#### Angebotserstellung für Maschinen, Systeme und komplette Anlagen mit Produktkonfiguratoren und Auftragsabwicklung mit Standardsoftware: Ein Widerspruch?

- Kundenindividuelle Angebotserstellung von Großanlagen mit begrenzten Verwendungsmöglichkeiten von Kalkulationsstandards
- Erstellung eines Mengengerüsts (Basis für Spezifikation des Lieferumfangs und Preisfindung) durch Zusammensetzung von kalkulierbaren Maschinen- und Teilsystemen
- Kalkulation des Maschinenteils mittels geschlossener Produktkonfigurations- und Angebotssoftware (LeegooBuilder) und ergänzender Einsatz einer eigenen Lösung
- Auftragsabwicklung mittels verschiedener SAP-Systeme mit automatisierter und fehlerfreier Übernahme der Angebotsdaten durch eigenentwickeltes Tool

**Dr. Robert Schnatz**

Senior Manager Process &amp; Projects Engineering Cement Production

**Polysius AG**

16.45 Case Study

#### Try walking in my shoes - Warum Kunden und Unternehmen sich nie verstehen und EDV kein Selbstzweck ist

- Vorstellung des Unternehmens PHOENIX CONTACT
- Ist-Situation: Ist Variantenmanagement immer aufwändig und teuer?
- Zieldefinition: Auch komplexe Varianten einfach und kostengünstig liefern
- Einsatzszenarien für EDV-basierte Vertriebsunterstützung
- Wie finden Kunden, was ich für sie tun kann?
- Konfiguration allein macht nicht glücklich

**Peter Keller**

Senior Manager Product Configuration

**PHOENIX CONTACT GmbH & Co. KG**

17.30 Diskussionsrunde

#### Spezifische Kundenwünsche und komplexe Auftragsabwicklungsprozesse als Herausforderung für die Erstellung qualifizierter Angebote

- Saubere Auftragsklärung oder „Die Kunst, mit weniger Angeboten mehr Aufträge zu erzielen“
- „Geht nicht, gibt's nicht“ oder: „Wie bringe ich den Wunsch des Kunden mit meinen Ressourcen in Einklang?“
- Koordination der involvierten Bereiche und Auftragsabwicklung im Netzwerk – Konsequenzen für die Angebotserstellung
- Angebotswesen und Auftragsabwicklung – Spannungsfelder und Potenziale

*Es diskutieren Referenten des ersten und zweiten Konferenztages unter Einbeziehung des Plenums.*

18.00 Abschließende Worte des Vorsitzenden

18.15 Endes des ersten Konferenztages

08.30 Empfang mit Kaffee und Tee

09.00 Begrüßung durch den Vorsitzenden

## ERZIELTE EFFEKTE DURCH DEN EINSATZ VON TOOLS BEI DER ANGEBOTSERSTELLUNG

09.15 Case Study

**Seiteneffekte der Einführung eines Produktkonfigurators auf die Produktivität und Datenqualität im Spannungsfeld Vertrieb-Konstruktion – Praxisbericht aus einem Projekt bei der Adolf-Mohr Maschinenfabrik GmbH & Co. KG**

- Konfiguration und Standardisierung als Schlüssel zur Effektivität
- Produkttransparenz nach außen und nach innen
- Rationalisierungspotenziale
- Kritische Erfolgspotenziale
- Komplexe Modellierung und Grenzen der Konfigurationstechnik

**Joachim Lausen**

Leiter Technische Organisation / IT

**Adolf Mohr Maschinenfabrik GmbH & Co. KG**

10.00 Case Study

**Effizientes Angebotsmanagement für hochkonfigurierbare Antriebssysteme**

- Klassifikation von Produkten
- Konfigurationstool
- Customer Relationship Management
- CRM-basiertes, effizientes Angebotsmanagement

**Markus Finkbeiner**

Leiter Verkauf

**Baumüller Nürnberg GmbH**

10.45 Kaffee- und Teepause

11.15 Case Study

**Effizienzsteigerung im Vertrieb durch die Einführung eines Produktkonfigurators**

- Ziele der Einführung einer Konfigurationssoftware im Vertrieb
- Bereinigung der Produktbaukästen
- Einheitliche Beschreibung der Produkte nach außen und innen
- Einsatz des Konfigurators in der Praxis
- Rückblick und Ausblick

**Dieter Peiter**

Product Line Manager Universal Balancing Machines

**SCHENCK RoTec GmbH**

## STRATEGIEN UND TOOLS FÜR EIN ERFOLGREICHES ANGEBOTSMANAGEMENT IM KOMPLEXEN PROJEKTFELD

12.00 Case Study

**Konzept eines effizienten Angebotsmanagements durch IT-gestützte Schnittstellen-Standardisierung und Wissensmanagement**

- Weltweite Zusammenarbeit der Operating Units bei der Angebotsausarbeitung
- Gemeinsame transparente und zeitgleiche Angebotskalkulation (Cost Data Base)
- Standardisierung von Berechnungs-Tools zur technischen Angebotsausarbeitung weltweit (Globale Toolbox)
- Konzept zur IT-seitigen Zusammenführung Toolbox und CDB zum effizienten Angebotsmanagement
- Konzept zur Anbindung an SAP zur effizienteren Übergabe der Angebotsdaten an die Abwicklung

**Astrid Frieb**

Gruppenleiterin Kaufm. Projektmanagement

**Voith Siemens Hydro Kraftwerkstechnik GmbH & Co. KG**

12.45 Mittagspause

14.00 Case Study

**Angebotsstellung mit LEEGOO BUILDER am Beispiel von Anlagen zur Ziegelherstellung**

- Auswahl der Software
- Aufbau der Inhalte, Strukturierung der Produkte
- Demonstration des Angebots- und Projektierungswerkzeugs
- Erfahrungen aus der Einführung

**Jürgen Hofmann**

Leitung IT

**Hans Lingl Anlagenbau und Verfahrenstechnik GmbH & Co. KG**

14.45 Case Study

**Risikomanagement im Angebotsprozess**

- Analyse der Risiken
- Quality Gates – Verbesserung der Datenqualität
- Automatische Auslegung – Fehlerreduzierung durch die SAP Angebotskonfiguration
- Der Angebotsprozess – Das Zusammenspiel von Vertrieb und Sparten
- Die richtige Entscheidung – Strategie und effektive Tools

**Axel Wehrstein**

Leiter Vertriebssteuerung

**KRONES AG**

15.30 Kaffee- und Teepause

15.45 Case Study

**Effizienz im Angebotsmanagement für den kundenspezifischen Anlagenbau – Was zählt außerdem im Hinblick auf Effektivität? Eine Diskussion verschiedener Perspektiven**

- Projektlebenszyklus – Phasen und deren Bedeutung
- Kundenanforderungen – Wer macht mit im Hinblick auf Qualität und Heterogenität?
- Kommunikation – Der kritische Erfolgsfaktor
- Der Faktor Mensch und Kultur
- Die Bedeutung von Systemwahl, Prozesseffizienz und Organisation für den Erfolg

**Axel Lüdecke**

Vertriebsleiter Herstelleranlagen

**Zepelin Silos & Systems GmbH**

16.30 Zusammenfassende Worte des Vorsitzenden

16.45 Ende der Konferenz

Wir danken allen Personen und Firmen für die Unterstützung bei der Recherche und Konzeption dieser **marcus evans** Konferenz. Insbesondere möchten wir uns bei den Referenten für ihre Beiträge bedanken.

**Georg Ladwig**

Conference Producer, General Business Division

**marcus evans (Germany) Ltd.**

## Exhibitors at the Conference

**camos.**

## Zielgruppe

**Mitglieder des Vorstands und der Geschäftsführung, Leiter, Manager und verantwortliche Mitarbeiter der Abteilungen:**

- Angebotsmanagement / Lead Management / Bid Bid Management / Offer Management
- Vertrieb / Technischer Vertrieb
- Konfigurationsmanagement und -systeme
- Key Account Management
- Customer Relationship Management
- Engineering / Konstruktion
- Prozessmanagement
- Fertigungsplanung
- Änderungsmanagement / Change Management
- Vertriebscontrolling
- Projektmanagement
- Auftragsmanagement / Order Management
- Service / After Sales

**aus Firmen des Maschinen- und Anlagenbaus**

# Effizientes Angebotsmanagement im Maschinen- und Anlagenbau

## ANMELDUNG

Bitte in **BLOCKSCHRIFT** ausfüllen

Die Kopfleiste bitte nicht entfernen oder verdecken. Sie enthält wichtige Informationen.

### Buchungsinformation:

**Paola Suarez**

**Tel: +49 (0)30 890 61 240**

**Fax: +49 (0)30 890 61 434**

**www.marcusevansde.com/AM\_MuA2008**

Code camos

**BL683**

**VERANSTALTUNG:** EFFIZIENTES ANGEBOTSMANAGEMENT IM MASCHINEN- UND ANLAGENBAU

**DATUM:** 1. & 2. DEZEMBER 2008, MARITIM HOTEL DÜSSELDORF

BITTE FAXEN SIE DIE AUSGEFÜLLTE VERBINDLICHE ANMELDUNG ZU:

**Paola Suarez**

AN FAX NR.: **+49 (0)30 890 61 434**

### TEILNEHMER:

1.) Name .....

Position .....

E-mail .....

2.) Name .....

Position .....

E-mail .....

**Unternehmen** .....

**Adresse** .....

**PLZ** ..... **Ort** .....

**Tel.** ..... **Fax** .....

### Unterschrift

Diese Buchung ist ohne Unterschrift ungültig.  
Der Unterzeichnende muss berechtigt sein, im Namen des Vertragspartners zu unterzeichnen.  
**marcus evans:** Marcus Evans (Germany) Ltd. Conference Division  
Unter den Linden 21, D-10117 Berlin, Germany

### Teilnahmebetrag

- 2 Tage Konferenz + Online Dokumentation** Euro **1.879** zzgl. MwSt.  
 **Online Dokumentation** Euro **795** zzgl. MwSt.

### Software- / Beratungsunternehmen

- 2 Tage Konferenz + Online Dokumentation** Euro **3.119** zzgl. MwSt.  
 **Online Dokumentation** Euro **795** zzgl. MwSt.

Die MwSt. beträgt 19 %. Der Teilnahmebetrag enthält 24 % Servicegebühr.

### Premier Plus Package

Laden Sie Ihre Top-Kunden ein oder kommen Sie mit Ihren Kollegen als Team.  
Für Anmeldungen ab der 3. Person gelten folgende Sonderkonditionen:

#### 2 Tage Konferenz + Online Dokumentation

- für Anmeldungen ab dem 3. Teilnehmer** **10 % Rabatt**  
 **ab dem 5. Teilnehmer** **15 % Rabatt**

Unser Premier Plus Package setzt die Teilnahme an der gesamten Konferenz voraus.

**Zahlungsweise**          
Bitte belasten Sie meine: MasterCard VISA AmEx Diners Club

Karteninhaber .....

Adresse .....

Kartennummer ..... gültig bis .....

CVV Nummer ..... Unterschrift .....

### Hotelbuchungen

Ihre Zimmerreservierung im Tagungshotel, zu günstigen Konditionen, nimmt die Agentur Easy Event GmbH gerne entgegen. Tel.: +49 (0)2166 33081  
E-mail: info@easy-res.de



### Hotel

Der Teilnahmebetrag beinhaltet nicht die Kosten der Unterbringung. Die Adresse des Tagungsortes lautet: Maritim Hotel Düsseldorf, Maritimplatz 1, 40474 Düsseldorf  
Tel.: +49 (0)211 5209 0

### Veranstaltungsmodalitäten

Wenn Sie 1 Woche vor Veranstaltungsbeginn kein Schreiben mit den Veranstaltungsinformationen erhalten, kontaktieren Sie bitte den Veranstaltungskordinator unter **marcus evans** Tel.: +49 (0)30 890 61 -265 / -214

### Ihre Darstellung auf der Veranstaltung

Wir bieten Ihnen die Möglichkeit, Ihr Unternehmen auf unserer Veranstaltung zu präsentieren. Wir stimmen gern ein individuelles Sponsorenpaket (z.B. Mittagessen, Abendveranstaltungen etc.) mit Ihnen ab. Stellen Sie Ihr Unternehmen als Lösungsanbieter einem breiten Fachpublikum vor. Nähere Informationen erhalten Sie von: **Anastasios Cafaltis, marcus evans** sponsorship, Tel.: +49 (0)30 890 61 269

### Themenvorschläge

Bitte teilen Sie uns Ihre Themenvorschläge für zukünftige Konferenzen mit:

.....  
.....  
.....  
.....

### Geschäftsbedingungen

- Der Teilnahmebetrag beinhaltet die Online Dokumentation, Mittagessen und Getränke.
- Zahlungsbedingungen: Nach dem Ausfüllen und Rücksenden des Anmeldeformulars muss der vollständige Betrag fünf Tage nach Rechnungszugang beglichen werden. Die Zahlung muss vor Veranstaltungsbeginn eingehen. Die Zahlung muss in Euro erfolgen.
- Stornierung/Vertretung: Selbstverständlich ist die Nennung eines Ersatzteilnehmers jederzeit und ohne zusätzliche Kosten möglich. Alle Buchungen enthalten eine 50%ige Stornierungsgebühr nach Eingang eines unterschriebenen Anmeldeformulars bei **marcus evans** (wie oben definiert). Stornierungen müssen in schriftlicher Form, per E-Mail oder Fax sechs (6) Wochen vor Veranstaltungsbeginn eingehen, um eine Gutschrift für zukünftige **marcus evans** Veranstaltungen zu erhalten. Danach ist der volle Teilnahmebetrag gemäß Rechnung zu zahlen. Eine Nicht-Zahlung und eine Nicht-Teilnahme bedeuten keine Stornierung. Mit dem Unterschreiben dieses Vertrages stimmt der Kunde zu, dass im Falle von Streitigkeiten oder einer Stornierung **marcus evans** nicht in der Lage ist, seine Verluste mit weniger als 50% des Gesamtvertragswertes zu begleichen. Wenn **marcus evans**, aus unvorhersehbaren Gründen beschließt, die Veranstaltung abzusagen oder zu verschieben, ist **marcus evans** nicht haftbar für die Erstattung von Flug-, Hotel- oder anderen Reisekosten, die dem Kunden entstanden sind.
- Copyright etc.: Alle intellektuellen Eigentumsrechte an allen Materialien, die von **marcus evans** in Zusammenhang mit dieser Veranstaltung produziert oder verbreitet werden, sind ausdrücklich reserviert und jegliche unerlaubte Vervielfältigung, Publikation oder Verbreitung ist untersagt.
- Datenschutz: Der Kunde bestätigt, dass er **marcus evans** gebeten und zugestimmt hat, dass seine Kundendaten in der Datenbank der Unternehmen der **marcus evans**-Gruppe gespeichert werden. Diese Daten werden von Unternehmen der **marcus evans**-Gruppe genutzt und an ausgewählte Dritte weitergeleitet, um den Kunden über Produkte und Dienstleistungen zu informieren, die für den Kunden von Interesse sein können. Wünscht der Kunde keine weitere Zusendung derartiger Informationen, wird er gebeten, sich diesbezüglich an das örtliche **marcus evans**-Büro zu wenden oder eine E-Mail zu schreiben an [gleavep@marcusevansuk.com](mailto:gleavep@marcusevansuk.com). Telefonanrufe können zu Trainingszwecken und aus Sicherheitsgründen aufgezeichnet werden.
- Obwohl alle angemessenen Anstrengungen unternommen werden, um dem angegebenen Programmpaket zu entsprechen, behält sich **marcus evans** das Recht vor, das Veranstaltungsdatum, Veranstaltungsinhalte oder den Veranstaltungsort zu ändern. In dem Fall, dass **marcus evans** die Veranstaltung aus wichtigen Gründen endgültig absagt (einschließlich, aber nicht ausschließlich aus Gründen höherer Gewalt) und vorausgesetzt, dass die Veranstaltung nicht auf einen späteren Zeitraum verschoben wurde, erhält der Kunde eine Gutschrift über den für diese Veranstaltung bezahlten Betrag, mit einer Gültigkeitsdauer von einem Jahr für eine andere **marcus evans** Veranstaltung in Europa. Es werden keine Rückerstattungen in bar oder Alternativangebote erfolgen.
- Geltendes Recht: Dieser Vertrag soll reguliert und ausgelegt werden nach dem Law of England und die Parteien unterwerfen sich der ausschließlichen Rechtsprechung der English Courts in London. Jedoch ist nur **marcus evans** berechtigt, auf dieses Recht zu verzichten und sich der Rechtsprechung der Gerichte zu unterwerfen, in dem sich die Geschäftsstelle des Kunden befindet.