PETERSBERGER STRATEGIETAGE 2015

Märkte verändern Unternehmen

Unternehmen verändern Märkte

13. und 14. März 2015

DIE BAUINDUSTRIE
NORDRHEIN-WESTFALEN

RA'in Prof. Beate Wiemann, Hauptgeschäftsführerin des Bauindustrieverbandes NRW

Sehr geehrte Damen und Herren,

die Bauindustrie NRW lädt Sie ein, bei den Petersberger Strategietagen 2015 am 13. und 14. März mit uns über

Märkte verändern Unternehmen – Unternehmen verändern Märkte

zu diskutieren. Mit dem grandiosen Auftakt in 2014 haben wir ein nachhaltiges Fundament gelegt, auf dem wir einerseits mit vertiefenden, andererseits aber auch mit neuen strategischen Impulsen aufbauen können. Insbesondere wollen wir dieses Jahr die erfolgreiche Gestaltung von Veränderungsprozessen in den Fokus stellen, die sowohl durch die Dynamik des technologischen Fortschritts als auch durch die Komplexität der zu beachtenden Verflechtungen die konstante Aufmerksamkeit hinsichtlich ihrer Konsequenzen für unternehmensstrategische Ausrichtungen einfordern.

In diesem Sinne greifen wir gerne die Forderung unserer Bundeskanzlerin auf: „Lassen Sie uns die Mutigen in diesen spannenden Zeiten sein", mit dem sie anlässlich des Parteitages im Dezember 2014 appellierte, die Herausforderungen – u. a. der „digitalen Revolution" – anzunehmen. Auch wir wollen uns nicht auf dem Erreichten ausruhen, sondern Anknüpfungspunkte suchen, Wegmarken finden und Meilensteine definieren, mit denen wir fit für die Zukunft werden.

Im Namen des Bauindustrieverbandes Nordrhein-Westfalen lade ich Sie ein, an den Petersberger Strategietagen teilzunehmen. Seien Sie neugierig auf interessante Referenten mit spannenden Themen!

Wir freuen uns auf Sie!

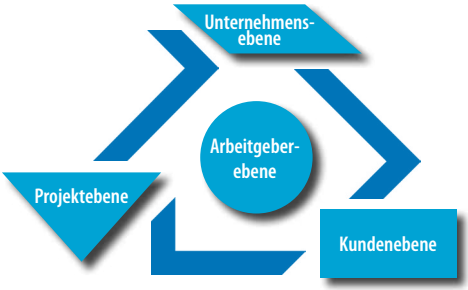
Ihre

B. Wiemann

Prof. Beate Wiemann

PETERSBERGER STRATEGIETAGE 2015

Welchen Einfluss haben sich verändernde Rahmenbedingungen – sowohl wirtschaftliche als auch politische, gesellschaftliche und technologische – auf die Führung von Bauunternehmen, auf ihre Strategien, ihre Organisation und ihre Prozesse? Andererseits beeinflussen Unternehmen mit ihren Entscheidungen jedoch auch das Verhalten der Märkte, seien es z. B. Angebots- und Nachfragemärkte, Arbeits- und/oder Informationsmärkte. Bei den Petersberger Strategietagen 2015 fokussieren wir uns wieder auf vier Perspektiven, die für das Prosperieren von Bauunternehmen in den nächsten Jahren bestimmend sein werden:



- Auf der Unternehmensebene zeigen wir auf, welche Konsequenzen z. B. veränderte Marktbedingungen für die unternehmerischen Strategien bzw. das damit verbundene Veränderungsmanagement haben.
- Auf der für Bauunternehmen besonders bedeutsamen Projektebene lernen wir aus artverwandten Branchen, was man im Projektmanagement besser/anders machen kann, um erfolgreicher zu werden.
- Auf der Kundenebene befassen wir uns mit den Informationsbedürfnissen unserer Auftraggeber, um die Informationspolitik und -strategien unserer Unternehmen erfolgreicher darauf abstimmen zu können.

Walter Chrysler wird die Aussage zugeschrieben: Das wahre Geheimnis des Erfolgs ist die Begeisterung. Deshalb richten wir unseren Blick vor allem auch auf unser Auftreten als Arbeitgeber, denn von dem überzeugten Engagement unserer Mitarbeiter hängt es letztendlich ab, ob wir unsere Strategien erfolgreich am Markt umsetzen können bzw. ob wir in der Dynamik des Wandels Herr der Lage bleiben.

Die Bauindustrie NRW:
Nutzen Sie unsere Kompetenz im Unternehmensverbund!

PROGRAMM

Freitag, 13. März 2015

15:00 Uhr

Empfang / Anmeldung
Kennenlernen der Teilnehmer bei Kaffee und Kuchen

Moderation:
Michael Brocker, Journalist, u. a. bekannt aus der WDR 2 Arena

16:00 Uhr

Begrüßung durch Senator Dirk Grünewald,
Präsident des Bauindustrieverbandes NRW

Perspektivvortrag:
Gestaltung eines radikalen Veränderungsprozesses
am Beispiel des Duisburger Hafens

Dipl.-Kfm. Erich Staake, Vorsitzender des Vorstandes Duisburger Hafen AG

Der Duisburger Hafen hat sich seit Ende der 1990er Jahre von einem traditionellen Umschlagplatz für Kohle und Stahl zur führenden Logistikdrehscheibe in Zentraleuropa und zum größten Containerumschlagplatz im europäischen Hinterland entwickelt. Zentrale Aussage dieses Vortrages wird sein, welche unternehmerischen Entscheidungen zu der erfolgreichen Entwicklung beigetragen haben. Der Blick in eine Branche, die sich ebenso wie die Baubranche strategisch auf einschneidende Veränderungen des Marktverhaltens und der Kundenbedürfnisse einstellen musste, bietet Anregungen und Denkanstöße für das eigene Handeln..

Initiativvortrag:
Märkte und Mitarbeiter erobern: Mutig - Neugierig - Zukunftsfit

Dipl.-Betriebswirtin Jacqueline Groher,
Improvement to success - Trainings- und Beratungsunternehmen,
München/Hamburg

Als 25-jährige fährt Jacqueline Groher sich und ihren Partner beim Ford Fiesta Mixed Cup durch einen „fliegenden Start" ganz nach vorne. Mit 48 lebt sie acht Monate als Business Nomadin aus dem Koffer, um alte Gewohnheiten und Gewissheiten über Bord zu werfen – oder zumindest in Frage zu stellen. Jetzt, gerade 50, bereiste sie sechs Wochen lang Argentinien: auf den Spuren der Generation Y.

Was die Selbstführungs-Expertin von dieser Reise für Sie in ihren Vortrag gepackt hat:

- Der Treibstoff für Veränderung und Innovation heißt Neugier: So messen Sie den Neugier-Quotienten Ihres Unternehmens!
- Die durchschnittliche Existenzdauer eines Unternehmens beträgt 70 Jahre: Richten Sie Ihren Blick auf den eigenen Untergang, damit dieser nicht eintritt!
- „Kein Denken ohne Fühlen": Schaffen Sie Erlebnis- und Erlaubnisräume, ermöglichen Sie Situationen, die von Erwartungen abweichen ohne abzulenken, machen Sie „Priming" zu Ihrer Führungskultur!

19:00 Uhr

Abendlicher Empfang mit anschließendem Abendessen

PROGRAMM

Samstag, 14. März 2015

9:00 Uhr

Unternehmens-ebene

Ressourcenbeschaffung im Wandel: Strategische Optimierung des Einkaufs in Bauunternehmen

Dipl.-Ing. Alexander Schroeder,
Prokurist der BAM Deutschland AG und Leiter strategischer Einkauf

Bauingenieurstudium TH Karlsruhe und MBA-Studium FH Biberach. Seit 1997 in der BAM Deutschland AG, die aus der Fusion von Müller-Altvatter Bauunternehmung und Wayss&Freytag Schlüsselfertigbau hervorgegangen ist, und seit 2009 in der Funktion als Leiter strategischer Einkauf.

Projektebene

Impulse aus verwandten Branchen: Projektmanagement komplexer Neubauten von Spezialschiffen auf Werften

Dipl.-Ing. Dirk Petersjohann,
Mitglied des Vorstandes der Lloyd Werft Bremerhaven AG

Schiffmaschinenbauingenieur (TU Hamburg-Harburg) mit zusätzlicher Befähigung, im Maschinenbetrieb auf Seeschiffen zu fahren; Erfahrungen u. a. als Konstrukteur / Leiter der Maschinenbaukonstruktion sowie als Projektleiter / im Vertrieb / als Vertriebsleiter für Offshoreschiffe, u. a. bei der Flensburger Schiffbau-Gesellschaft.
Die Lloyd Werft Bremerhaven AG übernimmt den Neu- und Umbau von Schiffen und hat 2014 erfolgreich drei Groß-Umbauten und einen Neubau eines komplexen Offshoreschiffes abgeschlossen.

Kundenebene

Marktprofilierung in der Baubranche: Wie Kundenbedürfnisse die Kommunikationsstrategie bestimmen

Prof. Dr. Jan-Philipp Büchler,
Fachhochschule Dortmund

Inhaber der Professur für Unternehmensführung und Global Business Management; Dozent für Marketing, insb. Markenführung, an der Universität zu Köln sowie der HEC, Paris
Akademischer Leiter des interdisziplinären Center for Applied Studies & Education in Management (CASEM); entwickelt gemeinsam mit Partnern aus Lehre, Forschung und Praxis neue didaktische Ansätze für die Managementaus- und -weiterbildung zu Fallstudienmethodik und Managementsimulationen. Langjährige Berufserfahrung in internationalen Positionen im Strategischen Controlling / Marketing / Business Development.

Arbeitgeber-ebene

Menschen berühren – als Marke sichtbar werden: Was Arbeitgeber von guten Regisseuren lernen können

Hubert Hundt,
Geschäftsführer der Castenow Communications GmbH, Düsseldorf

Zu den Referenzen der inhabergeführten Agentur für kreative Markenführung zählen klassische Marketing-Etats (McCafé, Thalia, Schleich, Super RTL). Außerdem ist Castenow Spezialist für Employer Branding und mehrfach ausgezeichnet für die Ergebnisse aus der Beratung von Unternehmen diverser Branchen bei der Positionierung und Kommunikation ihrer Arbeitgebermarke.

ca. 14:30 Uhr Ende der Veranstaltung

ANMELDUNG UND TEILNAHMEBEDINGUNGEN

Veranstaltungsort:
Steigenberger Grandhotel Petersberg
Petersberg, 53639 Königswinter/Bonn

Kosten pro Teilnehmer:
netto 1.100,00 € zzgl. 19 % MwSt. / brutto 1.309,00 € (inkl. 19 % MwSt.) inkl. Tagungsunterlagen, Abend- und Mittagessen sowie Tagungsgetränken und Lunchbox am Samstag.

Übernachtung
Unter dem Stichwort „Bauindustrie“ haben wir ein Zimmerkontingent für Sie optioniert (Ü/F je nach Kategorie / Belegungswunsch: 126 € / 146 € / 166 €). Aufgrund der begrenzten Zimmerkapazitäten des Steigenberger Grand Hotels bitten wir um schnellstmögliche Zimmerreservierung, spätestens jedoch bis zum 27. 2. 2015!

Überweisung:
Sofort nach Erhalt der Teilnahmebestätigung mit Rechnung.

Kosten bei Stornierung:
Die Anmeldungen werden in der Reihenfolge ihres Eingangs berücksichtigt. Da die Teilnehmerzahl begrenzt ist, müssen wir bei Abmeldungen, die nach dem 27. Februar 2015 (telefonisch oder schriftlich) im BWI-Bau eingehen, den vollen Teilnehmerbetrag berechnen. Selbstverständlich kann auch ein Ersatzteilnehmer benannt werden.

Organisation & Kontakt:

BWI Bau
Institut der Bauwirtschaft

BWI-Bau GmbH
Uhlandstraße 56, 40237 Düsseldorf

Dipl.-Kfm. Elvira Bodenmüller
E.Bodenmueller@BWI-Bau.de
Telefon: 0211 6703-290

Betriebswirtin Ute Tenhaaf
U.Tenhaaf@BWI-Bau.de
Telefon: 0211 6703-293

Verbindliche Anmeldung

Online: www.BWI-Bau.de
Fax: 0211 6703-282

BWI-Bau
Postfach 10 15 54
40006 Düsseldorf

DIE BAUINDUSTRIE NORDRHEIN-WESTFALEN

Petersberger Strategietage 2015 (24011501)
Märkte verändern Unternehmen - Unternehmen verändern Märkte
Freitag/Samstag, 13./14. März 2015 in Königswinter

BWI-Bau-seitig haben wir ein Zimmerkontingent optioniert. Dieses können Sie unter dem Stichwort "BWI-Bau" abrufen.

Zur o. a. Veranstaltung melden wir zu den in der Einladung genannten Konditionen an:

Name/Vorname	Position/Abteilung	Ich erkläre mich damit einverstanden, dass Video- bzw. Bildmaterial zum Zwecke der BWI-Bau-Öffentlichkeitsarbeit verwendet wird.
Name/Vorname	Position/Abteilung	Ich erkläre mich damit einverstanden, dass Video- bzw. Bildmaterial zum Zwecke der BWI-Bau-Öffentlichkeitsarbeit verwendet wird.
Name/Vorname	Position/Abteilung	Ich erkläre mich damit einverstanden, dass Video- bzw. Bildmaterial zum Zwecke der BWI-Bau-Öffentlichkeitsarbeit verwendet wird.

Firma

Straße/Postfach	Postleitzahl/Ort
Telefon (-Durchwahl)	Telefax
E-Mail	ggf. Mitglied im Bauindustrieverband von
Ort/Datum	Unterschrift/Firmenstempel