

Professionelles Produktmanagement im Maschinen- und Anlagenbau

12. JAHRESTAGUNG **PM**

Strategische Planung und Konzeption im professionellen Produktmanagement,
Produktmanagement und Unternehmenserfolg, Produktmanagement mit Zukunft, durch Industrie
4.0 und IoT verändertes Produktmanagement, Digitalisierung von Produktmanagement-Prozessen

05. – 07. Februar 2018 – Hotel Mondial am Dom Köln

KEYNOTES

Produktmanagement als Impulsgeber für Vertrieb und Marketing

Sprecher:

Kai Wildersinn

Global Product-Marketing Manager
Low-Voltage Equipment

GE Consumer & Industrial GmbH

Das Produktmanagement als Treiber der digitalen Transformation

Sprecher:

Stefan Heczko

Managing Director

M+F Technologies GmbH

Geschäft
ist Krieg

Japanische Redewendung

REFERENTEN

Saskia Schneider

Manager Product Management
Detergents & Consumables

Alfred Kärcher GmbH & Co. KG

Hans Michael Krause

Director Market and Product Management
PLC and IoT Systems

Bosch Rexroth AG

Nicholas Trounce

Head Product Management Industrial Milling

Bühler AG

Hans Ulrich Schüller

Head of Product Management

Drägerwerk AG & Co. KGaA

Kai Wildersinn

Global Product-Marketing Manager
Low-Voltage Equipment

GE Consumer & Industrial GmbH

Stefan Heczko

Managing Director

M+F Technologies GmbH

Sebastian Laufer

Director Product Management Sales

Schaeffler Technologies AG & Co. KG

Dirk Wunder

Director Marketing Communication – Germany

Schneider Electric GmbH

Bernhard Voll

Platform Product Manager

Medium Voltage Systems

SMA Solar Technology AG

Prof. Dr. Leo Brecht

Geschäftsführender Direktor Institut
für Technologie- und Prozessmanagement

Universität Ulm

Andreas Herbert

Group Program Manager und in Personalunion
Head of Business Unit Air Conditioning

Vaillant GmbH

Werner Brettschneider

SVP Global Product Management,
Business Line Products&Services

Voith Paper GmbH & Co. KG

Stefan Hirth

Head of Product Management

WITTENSTEIN alpha GmbH

MASTERCLASS

Strenge Limitierung auf maximal 12
Teilnehmer, die sich der Thematik unter
Anleitung des renommierten Moderators
intensiv und effektiv widmen. Konkrete
Herausforderungen und bewährte
Lösungsansätze werden aufgezeigt [more...](#)

CHALLENGE THE EXPERTS

Der Vorsitzende und die aufgeführten
Experten initiieren im Rahmen
der vorgegebenen Thematik eine interaktive
und kontroverse thematische
Auseinandersetzung [more...](#)

KNOWLEDGE FACTORIES

Parallel stattfindende Denkfabriken,
die eine spezielle Thematik unter Anleitung
eines Moderators intensiv durchleuchten
[more...](#)

Speednet

Lernen Sie die anderen Konferenzteilnehmer besser
kennen, indem Sie direkt mit Ihnen sprechen und Ihre
Ansichten sowie Visitenkarten tauschen.

Reception

Setzen Sie Ihr Networking fort, indem Sie unserem
Abendempfang am Ende des ersten Konferenztages
beiwohnen.

Optionale halbtägige MasterClass. Strenge Limitierung auf maximal 12 Teilnehmer, die sich der Thematik unter Anleitung des renommierten Moderators intensiv und effektiv widmen. Konkrete Herausforderungen und bewährte Lösungsansätze werden aufgezeigt.

KUNDENANALYSEN IM B2B PRODUKTMANAGEMENT – WAS SIE SCHON IMMER AUS IHREN KUNDEN- UND PRODUKTDATEN LERNEN WOLLTEN

- 13.45 Registrierung
- 14.00 Vorstellung des MasterClass-Moderators und der Teilnehmer
- 14.30 **Life Cycle Analytics im Produktmanagement – Die richtigen Produkte für die richtigen Kunden**
- 15.30 RefreshmeBreak
- 15.45 **Anwendungsbeispiele Customer Analytics aus der B2B Praxis – Einfach erlernen- und implementierbar**
- 17.30 **Zusammenfassung und Diskussion der Ergebnisse der MasterClass**
- 18.00 Ende der MasterClass

Ihr Moderatoren

Prof. Dr. Leo Brecht

Geschäftsführender Direktor Institut für Technologie- und Prozessmanagement

Universität Ulm

Prof. Dr. Leo Brecht ist geschäftsführender Direktor des Instituts für Prozess- und Technologiemanagement der Fakultät für Wirtschaftswissenschaften und Mathematik an der Universität Ulm und zusätzlich Titularprofessor an der Universität St. Gallen, Schweiz. Zu seinen Arbeitsschwerpunkten zählen Innovationen und Strategien zur Geschäftsentwicklung, Effizienz- und Effektivitätssteigerungen, Prozess- und Technologiemanagement. Er ist Autor zahlreicher Bücher und Dozent in MBA Studiengängen zu Themen Strategie&Innovation, Prozess und Technologie. Vor seiner Berufung nach Ulm im Jahre 2008 war Leo Brecht zuletzt vier Jahre CEO der Arthur D. Little Schweiz AG, davor langjährig in Managementpositionen bei Arthur Andersen. Davor leitete er fünf Jahre das Forschungsprogramm Business Engineering an der HSG. Er besitzt mehrere Jahre Industrieerfahrung in der Automatisierung. Prof. Dr. Leo Brecht besitzt ein Studium der Wirtschaftsmathematik an der Universität Ulm, die Promotion zum Dr.rer.nat. an der Universität Konstanz mit Forschungsaufenthalt am MIT sowie die Habilitation in Wirtschaftsinformatik an der Universität St. Gallen. Er ist Gewinner des Latsis Preis 2000 für die beste Habilitation in angewandter BWL.

Daniel Gentner

Wissenschaftlicher Mitarbeiter und Doktorand Institut für Technologie- und Prozessmanagement

Universität Ulm

Daniel Gentner ist wissenschaftlicher Mitarbeiter und Doktorand am Institut für Technologie- und Prozessmanagement der Fakultät für Mathematik und Wirtschaftswissenschaften an der Universität Ulm. Er promoviert zum Thema Kundenanalysen im strategischen und operativen Produktmanagement. Seine Interessen liegen in den Bereichen Machine Learning, Customer Asset Management, Customer Relationship Management, Marktanalysen und Strategieentwicklung. Er ist als begleitender Dozent in der Vorlesungsreihe Produktmanagement für Bachelor- und Masterstudiengänge sowie in der School of Advanced Professional Studies (SAPS) der Universität Ulm im Fach Business Analytics tätig.



For First Hand Experience, Click to Watch

„Gelungene Veranstaltung“

RePower Systems

„Interessanter Info-Austausch mit Vertretern anderer Firmen“

Wärtsilä Corporation

„Branchenübergreifender Informationsfluss mit Anregungen“

CHIRON WERKE GmbH & Co. KG

„Praxiswissen für Praktiker auf hohem Niveau“

HATLAPA Uetersener Maschinenfabrik GmbH & Co. KG

Was ist der Nutzen aus der MasterClass?

Diese MasterClass dient dazu, Produktverantwortlichen das Potenzial von Kundenanalysen in der verarbeitenden Industrie aufzuzeigen. Sie erfahren, wie vorhandene Marktkenntnis im Unternehmen durch analytische Methoden erweitert werden kann. Die in der MasterClass erlernte Methodik kann nach dem Kurs sofort selbständig angewandt werden. Aus konkreten Anwendungsbeispielen der verarbeitenden Industrie lassen sich Parallelen zu potenziellen Anwendungsfällen im eigenen Unternehmen ziehen. Die behandelten Inhalte sind derart aufbereitet, dass sie im Unternehmen kommuniziert und weiterverfolgt werden können. Kenntnisse im Bereich IT oder Statistik sind nicht vorausgesetzt.

Was sind die Lernziele?

Nach dieser MasterClass sind Sie dazu in der Lage, in Ihrem Unternehmen mittels einer Open Source Software auf einfache Art und Weise ein Prognosemodell zu implementieren, das Ihnen erlaubt, aus Kunden- und Produktdaten zukünftiges Potenzial einzelner Kunden oder Marktsegmente zu ermitteln. Ferner haben Sie die grundlegende Funktionsweise von Machine Learning Algorithmen erfahren und gelernt, wie Sie mit diesen Ihre Kunden kontinuierlich neu segmentieren und priorisieren können. Sie haben konkrete Anwendungsbeispiele aus der verarbeitenden Industrie kennengelernt, in denen Produktmanager z.B. das zukünftige Servicepotenzial Ihrer Kunden oder den Bedarf an Ersatzteilen quantifiziert haben.

08.30 Empfang mit Kaffee und Tee

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

PRODUKTMANAGEMENT ALS WESENTLICHER TEIL
DES UNTERNEHMENSERFOLGES

09.45 **Case Study**

**Produktmanagement im weltweiten Umfeld –
Herausforderungen und Voraussetzungen für optimalen
Unternehmenserfolg**

- Produktmanager müssen flexibel sein – Der Spagat zwischen Entwicklung / Verwaltung / Vertrieb
- Vertriebsunterstützung als Hauptaufgabe eines Produktmanagers
- Abbildung von Kundenanforderungen im internationalen Investitionsgüter-Produktmanagement
- Profit- & Loss Verantwortung – Ist es notwendig für den Erfolg?
- Der Produktmanager als Multitalent – Wie ist er am besten zu positionieren?

Bernhard Voll

Platform Product Manager Medium Voltage Systems
SMA Solar Technology AG

09.45 **Case Study**

Produktmanagement – Anpassen der Geschäftsmodelle

- Unternehmensvorstellung und Produktmanagement bei Schaeffler
- Produktmanagement – Wo fängt das an, wo hört es auf
- Produktmanagement als ganzheitlicher Ansatz – Case Study
- Ohne durchgängige Steuerung geht es nicht
- Was Industrie 4.0 für uns heißt – In Zukunft laufen Dinge anders

Sebastian Laufer

Director Product Management Sales
Schaeffler Technologies AG & Co. KG

10.30 **Speednet**

Lernen Sie die anderen Konferenzteilnehmer besser kennen, indem Sie direkt mit Ihnen sprechen und Ihre Ansichten sowie Visitenkarten austauschen.

11.00 **Refreshme**



KEYNOTE ADDRESS

Produktmanagement als Impulsegeber für Vertrieb und Marketing

- Lead Generation: Messe war gestern; liegt die Zukunft in Nurturing Campaign, Webinar und Social Media?
- Customer Journey im B2B Umfeld
- Digitalisierung und Automatisierung im Vertriebsprozess
- Erfolgsmessung im Marketing

Kai Wildersinn

Global Product-Marketing Manager Low-Voltage Equipment
GE Consumer & Industrial GmbH

STRATEGISCHE PLANUNG UND KONZEPTION IM PROFESSIONELLEN
PRODUKTMANAGEMENT

12.15 **Case Study**

**Wer ist der perfekte Produktmanager? Persönlichkeitstypen
für ein erfolgreiches Produktmanagement**

- Persönlichkeitsdefinition am Beispiel der Struktogramm-Analyse
- Anforderungen an einen Produktmanager entlang relevanter Unternehmensprozesse und anhand verschiedener Stakeholder im und außerhalb eines Unternehmens
- Kritische Diskussion von Persönlichkeitstypen /-kriterien im Bezug zum Produktmanagement

Saskia Schneider

Manager Product Management Detergents & Consumables
Alfred Kärcher GmbH & Co. KG

13.00 Mittagspause

14.15 **Case Study**

**Der Weg zur marktgerechten Produktarchitektur -
die Aufgabe des Programmmanagements**

- Ableitung der Produktroadmap
- Systematik der Produktroadmap und Änderungsmanagement
- Prozesse und Aufgaben bei der Produktentstehung
- Prozessverantwortung und Abläufe im Produkt- und Programmmanagement

Andreas Herbert

Group Program Manager und in Personalunion
Head of Business Unit Air Conditioning
Vaillant GmbH

15.00 **Big Data Analytics im Produktmanagement**

- Von der Idee zum kommerzialisierten Produkt
- Innovation Analytics - neue Produkte für neue Märkte
- Customer Analytics - mehr Ertrag mit den richtigen Kunden
- Zwei Anwendungsfälle

Prof. Dr. Leo Brecht

Geschäftsführender Direktor Institut für Technologie-
und Prozessmanagement
Universität Ulm

15.45 **Refreshme**

16.15 **Case Study**

Erfolgreiches Produktmanagement in der Medizintechnik

- Der globale Medizintechnik Markt: Trends, Wachstumstreiber und Besonderheiten
- Ganzheitliches Produktmanagement: von der Ideenfindung zur Realisierung bis hin zum erfolgreichen Lifecycle Management
- Medizintechnik 4.0: Wie wandeln sich die Aufgaben des Produktmanagers?

Hans Ulrich Schüller

Head of Product Management
Drägerwerk AG & Co. KGaA



CHALLENGE THE EXPERTS

17.00 **Podiumsdiskussion zum Thema: Umfassendes
und praxisorientiertes Produktmanagement Know-How**

Kai Wildersinn

Global Product-Marketing Manager Low-Voltage Equipment
GE Consumer & Industrial GmbH

Bernhard Voll

Platform Product Manager
Medium Voltage Systems
SMA Solar Technology AG

Hans Ulrich Schüller

Head of Product Management
Drägerwerk AG & Co. KGaA

Der Vorsitzende und die aufgeführten Experten initiieren im Rahmen der vorgegebenen Thematik eine interaktive und kontroverse thematische Auseinandersetzung

17.50 Abschließende Worte des Vorsitzenden

18.00 Ende des ersten Konferenztages

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: **Heike Sander**, Sales Manager Sponsorship, **marcus evans** Berlin
Tel: **+49 (0)30 8906 1210**
E-Mail: **H.Sander@marcusevansde.com**

08.30 Empfang mit Kaffee und Tee

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

DIGITALES PRODUKTMANAGEMENT – CHANCEN UND NUTZEN

09.10 **Case Study**
Industrie 4.0 – Chancen der Digitalisierung in der Getreidemüllerei

- Vorstellung Bühler AG
- Vorstellung Getreidemüllerei
- Verfügbare Digitalisierungslösungen für die Getreidemüllerei
- Ausblick zukünftige Digitalisierungslösungen für die Getreidemüllerei

Nicholas Trounce

Head Product Management Industrial Milling
Bühler AG



KEYNOTE ADDRESS

09.55 **Das Produktmanagement als Treiber der digitalen Transformation**

- Intensivierung des Zusammenspiels von Produkten und Dienstleistungen
- Neue Anforderungen durch das „Internet der Dinge“ (IoT) und „Industrie 4.0“
- Ermöglichung neuer Geschäftsmodelle
- Neue Herausforderungen und Aufgaben für das Produktmanagement
- Lösungswege für das Produktmanagement in einer zunehmend digitalen Welt

Stefan Heczko

Managing Director
M+F Technologies GmbH

10.40 **Refreshme**



KNOWLEDGE FACTORIES

11.10 *Parallel stattfindende Denkfabriken, die eine spezielle Thematik unter Anleitung eines Moderators intensiv durchleuchten*

Factory One

Innovationsprojekte in der Industrie 4.0

Moderator:

Sebastian Laufer

Director Product Management Sales
Schaeffler Technologies AG & Co. KG

Factory Two

Komplexität der Digitalisierung im Maschinen- und Anlagenbau und Umgang mit Hindernissen der Industrie 4.0

Factory Three

Produktmanagement mit Zukunft

12.40 Mittagspause

13.55 **Case Study**
Der Produktmanager im Change – Wie verändert sich die Rolle des PM in Zeiten der Digitalisierung und agilen Umsetzungsmethoden?

- Was muss der PM in Zeiten der Veränderungen durch Industrie 4.0/IOT beachten?
- Welche Ideenfindungsmethoden (Bsp. Design Thinking) spielen für ihn heute eine Rolle?
- Wie verändert sich seine Rolle durch Scrum?
- Welche Ausbildung und Eigenschaften braucht der PM der Zukunft?

Werner Brettschneider

SVP Global Product Management, Business Line Products&Services
Voith Paper GmbH & Co. KG

14.40 **Case Study**
Weiterentwicklung des Produktmanagements im Kontext einer zunehmenden Digitalisierung

- Produktportfolio-Perspektiven für Hardware, Software und digital Services
- Wechselwirkungen bei Portfolio-Strategien und Roadmapping
- Digitalisierung von PM-Prozessen im Arbeitsumfeld
- Weiterentwicklung von Mitarbeitern, Methoden und Tools für einen erweiterten digitalen Betrachtungsraum

Stefan Hirth

Head of Product Management
WITTENSTEIN alpha GmbH

15.25 **Case Study**
Agiles Markt- und Produktmanagement für SPS & IoT Lösungen

- Herausforderung durch IoT + Software an ein traditionelles Maschinenbau-Zuliefererunternehmen
- Neuorientierung vom vertrieblichen Produktmanagement und Branchenvertrieb im Bereich elektrische Automatisierungslösungen
- Neugestaltung der Arbeitsumgebung zur Förderung des schnellen Austausch und der Zusammenarbeit
- Best-Practise PLC & IoT Produktmanagement

Hans Michael Krause

Director Market and Product Management PLC and IoT Systems
Bosch Rexroth AG

16.10 Zusammenfassende Worte des Vorsitzenden

16.20 Ende der Konferenz

*Wir danken allen Personen und Firmen für die Unterstützung bei der Recherche und Konzeption dieser **marcus evans** Konferenz.*

Inbesondere möchten wir uns bei den Referenten für Ihre Beiträge bedanken.

*Irada Abasova, Conference Producer,
marcus evans (Germany) Ltd.*

Zielgruppe

Mitglieder des Vorstands und der Geschäftsführung, Leiter und verantwortliche Mitarbeiter der Abteilungen

- Produktmanagement, -marketing, -portfolio, -entwicklung
- Vertrieb
- Marketing
- Business Development
- Pricing
- After-Sales-Service
- F&E, R&D
- Konstruktion
- Qualitätsmanagement aus dem Maschinen- und Anlagenbau

Prof. Dr. Leo Brecht

ist geschäftsführender Direktor des Instituts für Prozess- und Technologiemanagement der Fakultät für Wirtschaftswissenschaften und Mathematik an der Universität Ulm. Zu seinen Arbeitsschwerpunkten zählen Produktmanagement sowie Innovations- und Technologiemanagement. Vor seiner Berufung nach Ulm im Jahre 2008 war Leo Brecht MD der Arthur D. Little Schweiz AG, davor in Managementpositionen bei Arthur Andersen sowie in der Industrie im Bereich der Automatisierungstechnik.

Werner Brettschneider

begann 1985 seine Tätigkeit bei der Firma Voith. Sein Studium Verfahrenstechnik der Papiererzeugung bildete die Plattform für seine Karriere im Konzernbereich Papier Voith. Seine Laufbahn begann im Bereich Forschung und Entwicklung. Später leitete er die Abteilung Kundendienst und Inbetriebnahme und schließlich seit 1994 Abteilung Service, die er über die Jahre zu einem vollumfänglichen und eigenständigen Bereich ausbaute. Seit 2009 übernahm er die globale Verantwortung für das Produktmanagement als SVP Global Product Management, Business Line Products&Services.

Stefan Heczko

ist seit über zwanzig Jahren in der erfolgreichen Vermarktung technologischer Produkte und dem dazugehörigen Produktmanagement tätig. Als Strategieberater, Mitglied der Geschäftsleitung, Geschäftsführer und CEO war er für die Boston Consulting Group, die Viessmann Werke sowie mehrere Technologieunternehmen in den Branchen Anlagen- und Maschinenbau, Clean Tech und IT tätig. Seit 2014 führt Stefan Heczko die M+F Technologies GmbH in Hamburg.

Andreas Herbert

studierte von 1992 bis 1997 Wirtschaftsingenieurwesen an der Fachhochschule Mannheim und Ludwigshafen. Seit 1997 ist er in verschiedenen Führungspositionen in den Bereichen Vertrieb, Training, Entwicklung und Produktmanagement bei der Vaillant GmbH in Remscheid tätig. Aufgrund dieser Tätigkeiten und diversen bereichsübergreifenden Projekten mit interdisziplinären und internationalen Teams, hat Andreas Herbert viel praktische Erfahrung über Produktentstehungsprozesse und Produktvermarktung gesammelt. Seit 2015 ist er als Group Program Manager für die Produktgruppen: Lüftung, Photovoltaik, Batteriespeicher, Elektroheizung, Kraft-Wärme-Kopplung, Festbrennstoffkessel verantwortlich. In Personalunion leitet Andreas Herbert die Business Unit Air Conditioning.

Stefan Hirth

ist gelernter Werkzeugmacher und studierte Dipl.-Wirt.-Ing. (FH), Dipl.-Exportwirt (EA) und MBA (in Reutlingen). Er war 6 Jahre im Maschinenbau bei einem Weltmarktführer im Bereich Umformtechnik, Präzisionswerkzeugmaschinen als Leiter Vertrieb und Produktmanagement tätig. Insgesamt sammelte er 16 Jahre Erfahrung in Antriebs- und Steuerungstechnik davon 13 Jahre bei Bosch Rexroth und 3 Jahre bei WITTENSTEIN alpha in den Positionen VP Sales, Regions/Key Account Management. Aktuell ist er Head of PM und Member of the Executive Circle bei WITTENSTEIN alpha.

Hans Michael Krause

ist der Leiter des Markt- und Produktmanagements PLC und IoT Systems bei der Bosch Rexroth AG in Lohr am Main. Er ist Diplom-Ingenieur für Elektrotechnik und Master of Science in Industrial Management. Seine Karriere startete er in Argentinien mit seinem Ingenieurbüro für Automatisierungstechnik. Seit 2007 arbeitet Hans Michael Krause bei Bosch Rexroth zunächst mit Maschinenbaukunden und FMCG Endkunden im Marktsegment der Verpackungsmaschinen, seit Juli 2017 verstärkt im Bereich der SPS und IoT Lösungen.

Sebastian Laufer

studierte Wirtschaftsingenieurwesen an der Fachhochschule in Schweinfurt und International Business an der Bond University in Australien. Seine berufliche Laufbahn startete er im Markenmanagement eines traditionsreichen deutschen Automobilkonzerns. Anschließend wechselte er als Innovation Manager zur Schaeffler Gruppe für Service Engineering und kundenorientierte Entwicklung. Der Perspektivenwechsel in den Geschäftsbereich Industrial Aftermarket brachte ihm die Verantwortung als Global Sector Manager für die Kundenbranchen Power Stations und Agricultural Machinery. Später wurde Sebastian Laufer Director Global Sector Management Mining and Cement. Das umfangliche Produktmanagement über Vertriebsinitiativen bis hin zur Etablierung neuer Geschäftsmodelle ist Teil seiner aktuellen Position als Director Product Sales and Product Management. Ob Revitalisierung von Luxusmarken oder der Verkauf von tonnenschweren Wälzlagern in staubigen Kupferminen am anderen Ende der Welt – „Mich motiviert die persönliche Begeisterung für das Produkt“

Saskia Schneider

studierte 2006 bis 2012 Wirtschaftsingenieurwesen an der Hochschule Albstadt-Sigmaringen, der Kajaani University of Applied Sciences in Finnland und der Hochschule Karlsruhe und absolvierte 2012 ihren Master mit Auszeichnung. Im Jahr 2012 begann sie ihre Tätigkeit im Produktmanagement bei der Firma Kärcher. Seit 2015 leitet Saskia Schneider das Produktmanagement Detergents & Consumables und ist damit für die globale Betreuung aller chemischen Produkte und manueller Reinigungs equipments verantwortlich.

Nicholas Trounce

Als ausgebildeter Mühlenbauer und Wirtschaftsinformatiker mit einem MBA-Studium verfügt Nicholas Trounce über umfassende Erfahrungen in der Müllerei, Informatik und Betriebswirtschaft. 2007 kehrte er als IT-Projektleiter zu Bühler zurück. 2012 übernahm er die Leitung der Customer Service Geschäftsentwicklung für Nordamerika. Seit 2014 ist Nicholas Trounce für das Produktmanagement der Industriellen Müllerei von Bühler verantwortlich.

Hans Ulrich Schüler

studierte Diplom-Wirtschaftsingenieur an der TU Darmstadt und startete seine berufliche Laufbahn im Produktmanagement der Übertragungssysteme bei der Philips Kommunikations Industrie AG in Nürnberg. Er ist seit 1994 bei der Drägerwerk AG und bekleidet seit 2004 verschiedene leitenden Positionen im Bereich Marketing, Business Development und Globales Produktmanagement in USA, China und Deutschland. Heute ist Hans Ulrich Schüler verantwortlich für ein Umsatzvolumen von >400 Mio. € und R&D Budget von 30 Mio€.

Kai Wildersinn

ist gelernter Industriemechaniker und studierte Wirtschaftsingenieurwesen an der Fachhochschule Karlsruhe sowie Manufacturing Engineering an der Nottingham Trent University. Nach einer Tätigkeit im Bereich Marketing-Kommunikation, ist er seit 17 Jahren in verschiedenen Produktmanagement, Vertriebs- und bei GE Industrial Solutions tätig. Seit 1 Jahr verantwortet Kai Wildersinn das globale Produkt Marketing für Niederspannungs-Schaltanlagen.

Bernhard Voll

Nach dem Studium der Elektrotechnik ist Bernhard Voll erst als Netzplaner und Betriebsleiter bei einem regionalen Energieversorger eingestiegen. Dann war er als technischer Werkleiter der Stadtwerke Konstanz, bevor er in 2000 eine internationale Laufbahn als VP Business Development, Marketing und Technology bei ABB Wind Energy gestartet hat. Von 2003 – 2008 war er als Chief Technology Officer bei verschiedenen Projektentwicklern und –Finanzierern im Bereich erneuerbare Energien in Australien und von 2008-2014 als selbstständiger Unternehmensberater in Australien im Bereich Energieeffizienz, erneuerbare Energien und Anlagensicherheit tätig. Seit 2014 ist Bernhard Voll Plattform Manager und für das Mittelspannungsgeschäft von SMA Solar Technology AG zuständig.