



Württembergischer Ingenieurverein
Fortbildungszentrum

SEMINARANGEBOT 2021



Mehr wissen – mehr erreichen



VDI Fortbildungszentrum Stuttgart

Inhaltsverzeichnis

Vorwort	Seite 4	EINKAUF – VERTRIEB – SERVICE	
Seminare		Intelligent und automatisiert: Der Einsatz von KI in Marketing und CRM	44
		Texte schreiben, die überzeugen und verkaufen	45
		Erfolgreicher Vertrieb komplexer, erklärungsbedürftiger Produkte	46
		So bauen Sie Ihren Reparaturservice zum Profitcenter aus	47
		Kompaktseminar: Gekonnt Preiserhöhungen durchsetzen	48
		Preisverhandlungen mit Großkunden – Strategie – Taktik – Psychologie	49
		B2B Praxiswissen kompakt: Online Marketing & Digitaler Vertrieb	50
		Kompaktseminar: Besser verhandeln durch die „Brille“ des Einkäufers	51
		Der verkaufsstarke Innendienst	52
		Erfolgreiche Verhandlungspraxis im Vertrieb	53
		Offensive Vermarktung von Serviceleistungen bei hochwertigen technischen Produkten	54
		Preisverhandlungen mit dem Rücken zur Wand	55
		Servicetechniker im Umgang mit dem Kunden	56
		Verkaufstraining – kompakt für Ingenieure und Techniker	57
		INFORMATIONS- UND KOMMUNIKATIONSTECHNIK	
		ONLINE SEMINAR: Effektive Zusammenarbeit mit den Collaboration Tools Office 365, SharePoint und Teams	59
		Industrial Internet of Things (IIoT): Erfolgreich digitalisieren mittels Vernetzung und Cloud Services	60
		Effiziente Qualitätssicherung in der Software- und Systementwicklung	61
		Künstliche Intelligenz KI: Marktpotenziale erkennen und nutzen	62
		Klartext: IT-Vertragsrecht kompakt für Nicht-Juristen	63
		Ausbildung IT-Sicherheitsbeauftragter (ISB) Chief Information Security Officer (CISO) nach ISO 27001 und 27002	64
		Datenschutz Grundverordnung (DSGVO) rechtssicher umsetzen	65
		Ausbildung Sicherheitsmanager Industrielle Systeme ICS Industrial Control System Security Manager gemäß ISO 27001, IEC 62443 und BSI-Grundschutz	66
		ENTWICKLUNG – KONSTRUKTION – TECHNISCHE DOKUMENTATION	
		Form- und Lagetolerierung von elastischen und zwangsverformten Bauteilen	68
		Produkthaftung und technische Entwicklung	69
		Präzise Anforderungsanalyse – Requirements Engineering in der Praxis	70
		Produktkosten mit CAD automatisiert kalkulieren	71
		Werkzeugtechnik in der Spritzgießverarbeitung	72
		Anwendung der VDA-Richtlinie „Besondere Merkmale“	73
		CE-Kennzeichnung – Anforderungen und praktische Umsetzung	74
		Erstellung normgerechter Technischer Zeichnungen	75
		Form- und Lagetolerierung	76
		Führung und Management in Entwicklung und Konstruktion	77
		Funktionale Sicherheit von Steuerungen an Maschinen und Anlagen	78
		Konstruieren mit Kunststoffen	79
		MANAGEMENT – FÜHRUNG – ARBEITSTECHNIKEN	
		Digital Leadership: Fach- und Führungskräfte auf neue Rollen vorbereiten	7
		effizient-innovativ-agil: Die passende Unternehmensstruktur und -Organisation für Ihre Digitale Transformation	8
		GENERATION Z – Wirksam führen, motivieren und verstehen	9
		Projekte und Teams erfolgreich virtuell führen	10
		Qualifizierung ManagerIN Digitale Transformation mit VDI-Zertifikat	11
		Fit für die Digitale Transformation	12
		Digitale Geschäftsmodelle entwickeln und erfolgreich umsetzen	13
		Mit intelligenten Produkten und Smart Services Kunden begeistern	14
		Business Development 4.0: Wachstum in attraktiven Märkten	15
		Design Thinking: Innovationen schaffen – Komplexe Probleme kreativ lösen	16
		Internationale Teams erfolgreich führen – kulturelle Unterschiede nutzen	17
		Durch wertschätzende Führung Fehlzeiten dauerhaft senken	18
		„Hart aber fair“ – klarer Kopf bei Verhandlungen und Konfliktgesprächen	19
		Change Management: Transformation erfolgreich steuern	20
		Agiles Projektmanagement mit Scrum	21
		Kompaktseminar: Arbeitsrecht für Vorgesetzte	22
		Dokumentation und Sanktionierung von Mitarbeiter-Fehlverhalten	23
		Don't work hard – work smart!	24
		Erfolgreich kommunizieren mit gezieltem Einsatz von Körpersprache in Verhandlungen und Präsentationen	25
		So führen und entwickeln Sie die GENERATION Y	26
		Führen mit Emotionaler Intelligenz und Menschenkenntnis	27
		Führen ohne Macht	28
		Konflikte konstruktiv und professionell lösen	29
		Leitfaden zur nachhaltigen Effizienzsteigerung im Projektmanagement	30
		Praxisorientierte Mitarbeiterführung und zielgerichtete Kommunikation	31
		Multiprojektmanagement effektiv einführen	32
		Psychische Belastung am Arbeitsplatz als Bestandteil der Gefährdungsbeurteilung	33
		Produktmanagement für technische Produkte und Dienstleistungen	34
		Projektmanagement – Die Wirklichkeit ist anders	35
		Projektmanagement für erfahrene Projektleiter – Projektleiter-Training	36
		Stress reduzieren – Resilienz stärken	37
		Technische Berichte, Mails und Vorlagen	38
		ENTSCHEIDERGERECHT gestalten	38
		Technische Sachverhalte überzeugend präsentieren	39
		Trotz Dauerstress gesund und leistungsfähig bleiben	40
		Verträge verhandeln, Nachforderungen durchsetzen oder abwehren mit Claim Management	41
		Vom Kollegen zum Vorgesetzten	42

Lastenhefte strukturiert schreiben und gestalten	80	Norm ICE/IEEE 82097-1:2019	102
Lesen und eindeutiges Interpretieren technischer Zeichnungen	81	Dichtheitsprüfung in der Produktion	103
Maßhaltigkeit von Kunststoff-Formteilen	82	Effiziente Arbeitsvorbereitung	104
Modernisierung oder Ausbau bestehender Produktionsanlagen und die EU-Maschinenrichtlinie	83	Fabrikplanung: Fertigung, Prozesse und Logistik optimieren	105
Pflichtenhefte strukturiert schreiben und gestalten	84	Fehlermöglichkeits- und Einflussanalyse (FMEA)	106
Praxiswissen: Patent- und Markenrecht für Ingenieure	85	Herausforderung Einzelfertigung	107
Projektmanagement für kleine und mittlere Entwicklungsprojekte	86	Turbo Digitalisierung – Effizientere Instandhaltung durch Smart Maintenance	108
Rechtssicherer Umgang mit der CE-Kennzeichnung	87	Kostenermittlung ohne Arbeitspläne	109
Risikobeurteilung in der Praxis	88	Mehr Effizienz durch LEAN Methoden	
Sicherheitstechnik im Maschinen- und Anlagenbau	89	Praxis-Know-how für produzierende Unternehmen	110
Technische Anleitungen textarm und benutzerfreundlich gestalten	90	Sicherung der Zuverlässigkeit technischer Produkte	111
Technische Dokumentation - Betriebs- und Gebrauchsanleitungen	91	Value Engineering: Produkt- und Prozesskosten methodisch und effizient senken	112
Technische Dokumentation kompakt	92	Professionelles Projektmanagement in der Praxis	113
Technische Dokumentation und Produkthaftung in den USA	93	FMEA Update: Aktuelles zur AIAG/VDA-Richtlinie – „Fehlermöglichkeits- und Einflussanalyse“	114
Von der Funktion zur Toleranz	94	Modernes industrielles Lagermanagement – Professionell, effizient, flexibel	115
Wirksame Sicherheits- und Warnhinweise – in den USA und weltweit	95		

■ PRODUKTION UND QUALITÄTSMANAGEMENT

Effizient produzieren mit Wertstromanalyse und Wertstromdesign	97	Ausbildung Lean DIGITAL ManagerIN mit VDI-Zertifikat	116
Digitalisierung in der Industrie: Chancen erkennen und nutzen	98	Ausbildung IT-Sicherheitsbeauftragter (ISB) Chief Information Security Officer (CISO) nach ISO 27001 und 27002	117
Ausbildung Lean DIGITAL ManagerIN mit VDI-Zertifikat	99	Ausbildung Fachreferent/in Sicherheitstechnik im Maschinen- und Anlagenbau – bestehend aus 4 Modulen	118
Schlanke Produktionslogistik – Produktionsplanung und Fertigungssteuerung	100	Qualifizierung „ManagerIN Digitale Transformation“ mit VDI-Zertifikat	122
Angebots- und Kostenkalkulation im Maschinen- und Anlagenbau	101	Allgemeine Hinweise	128
Bedienungs- und Betriebsanleitungen nach der neuen		Anmeldeformular	129
		Ihre Ansprechpartner*innen	130
		VDI Inhouse-Seminare	131

Zertifizierte Lehrgänge

Fortbildung mit Qualität

Das VDI Fortbildungszentrum ist zertifiziert nach AZAV

Seit dem 09.07.2020 ist das VDI Fortbildungszentrum nach AZAV zertifiziert und damit ein von der Bundesagentur für Arbeit zugelassener Bildungsträger.

Das VDI Fortbildungszentrum des VDI Württembergischen Ingenieurvereins e.V. und der VDI-Haus Stuttgart GmbH erfüllt damit die Anforderungen der Akkreditierungs- und Zulassungsverordnung Arbeitsförderung (AZAV). Hierzu wurden alle Regularien und Prozesse auf den Prüfstand gestellt, optimiert und angepasst. Die Trägerzulassung erfolgt durch eine außenstehende fachkundige Stelle, die die Qualitätsstandards überprüft und im Erfolgsfall das Zertifikat erteilt.

Die Bezeichnung AZAV steht zudem für ein Qualitätsmanagementsystem das speziell für Bildungsangebote im arbeitsmarktpolitischen Bereich konzipiert wurde. Es dient dazu, das Qualitätsniveau und die Angebote in der beruflichen Aus- und Weiterbildung nach dem Grundprinzip der ständigen Verbesserung fortlaufend auf einem hohen Niveau zu halten.

Als AZAV-zertifizierter Bildungsträger haben wir als VDI Fortbildungszentrum nachgewiesen, dass...

- ▶ ...die Qualifikation der Leitung und der Lehrkräfte den hohen Anforderungen entspricht,
- ▶ ...unsere Bildungsmaßnahmen arbeitsmarktorientiert konzipiert sind,
- ▶ ...die Durchführung der Maßnahmen auf individuelle Förderung der beruflichen Qualifikation angelegt ist,
- ▶ ...unsere interne Organisationsstruktur nach einem anerkannten System zur Sicherung der Qualität, Selbstkontrolle und laufenden Optimierung aufgebaut ist.

Die Zertifizierungen mit jährlich wiederkehrenden Audits zeigen Ihnen, dass QUALITÄT im VDI Fortbildungszentrum großgeschrieben wird. Für unsere Lehrgangsteilnehmer bedeutet dies eine kontinuierlich hohe Qualität bei den Lerninhalten und der Betreuung. Zudem können ggfs. Weiterbildungsförderungen bei der Agentur für Arbeit für unsere Fortbildungen beantragt und abgerufen werden.

Fortbildung mit Qualität
Zertifiziert nach AZAV



Vorwort

Sehr geehrte Damen und Herren,

das VDI Fortbildungszentrum erfüllt seit Juli 2020 die Anforderungen der Akkreditierungs- und Zulassungsverordnung Arbeitsförderung (AZAV). Dies bedeutet für Sie eine zusätzliche Sicherung unseres Qualitätsstandards. Unsere Angebote in der beruflichen Aus- und Weiterbildung werden nach dem Grundprinzip der ständigen Verbesserung laufend auf einem hohen Niveau gehalten.

Im Zuge der Corona-Pandemie haben wir zum Schutz unser aller Gesundheit ein Hygienekonzept für das VDI Fortbildungszentrum entwickelt, umgesetzt und stets den aktuellen Vorgaben angepasst. Wo immer Sie sich bei uns im Fortbildungszentrum bewegen – die Sicherheit nach dem neusten Stand der Wissenschaft ist gewahrt.

Unser Fortbildungsangebot haben wir zudem um ONLINE- und HYBRID- Seminare erweitert. Bei HYBRID-Seminaren haben Sie die Möglichkeit, Ihre Veranstaltung live bei uns im Haus oder online – ortsunabhängig – zu genießen. Bei Aufzeichnung des Seminars haben Sie sogar die Option zu einem beliebigen Zeitpunkt an Ihrem Wunschort darauf zuzugreifen. Ein Seminar buchen – aus drei Optionen wählen.

Auch bei den aktuellen Herausforderungen in Ihrem Unternehmen möchten wir Sie weiterhin und verstärkt unterstützen, so zum Beispiel bei der Digitalen Transformation, der Effizienzsteigerung, der Optimierung der (virtuellen) Zusammenarbeit oder bei der Sicherung von Qualität und Sicherheit. Hierbei bietet Ihnen das VDI Fortbildungszentrum in Stuttgart ein breites Angebot an Fortbildungen in den Bereichen Fach-, Methoden-, Sozial- und Selbstkompetenz.

Und falls der „Anzug von der Stange“ nicht passt: Für Ihre Personalentwicklung unterstützen wir Sie gerne mit individuell auf Ihre Anforderungsprofile maßgeschneiderten Ausbildungsmaßnahmen. Sie nennen uns Ihre spezifischen Profile und Anforderungen – „we do the rest“.

Das Motto unserer Fortbildung ist: Aus der Praxis für die Praxis. Für 2021 haben wir wieder rund 200 Seminare für Sie im Angebot. Darunter neue Ausbildungen mit VDI-Zertifikatsabschluss, unter anderem um Sie in kürzester Zeit fit zu machen für die Digitale Transformation. Beispielsweise die Lehrgänge „Lean DIGITAL ManagerIN“ für produktionsnahe Bereiche sowie „ManagerIN Digitale Transformation“ für die Leitungsebene.

Auch Datenschutz und Informationssicherheit haben weiter enorm an Bedeutung gewonnen – hierzu haben wir ein breites Spektrum an aufeinander aufbauenden Seminaren mit Personenzertifikat für Sie zusammengestellt.

Sollten Sie Ihr gewünschtes Thema im VDI-Seminarprogramm 2021 nicht finden, sprechen Sie uns gerne an und profitieren Sie von unserer langjährigen Erfahrung bei der Referentenauswahl und der nachhaltigen Zusammenstellung relevanter Lerninhalte. Übrigens können Sie unsere Seminare auch für Ihre Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter ins Haus holen, wenn Sie eine größere Anzahl von Mitarbeitern fortbilden wollen. Wir kommen gerne mit unserem Know-How und unseren Referenten zu Ihnen.

Herzliche Grüße



Paul-Martin Schäfer

Dr.-Ing. Paul-Martin Schäfer
Geschäftsführer



Joachim Martens

Dipl.-Ing. Joachim Martens
Leiter Bildungsreferat

Das VDI Fortbildungszentrum - Experten für Weiterbildung seit 1946

1946 wurde mit dem Fortbildungsbetrieb in Stuttgart begonnen – damit zählen wir zu den ältesten Bildungseinrichtungen für technische Fachgebiete in Deutschland. Seitdem ist das Angebot auf rund **500 Seminare pro Jahr** gewachsen und die Teilnehmer*innen kommen aus der gesamten Bundesrepublik sowie aus dem deutschsprachigen Ausland.

Das **modern ausgestattete und verkehrsgünstig gelegene VDI-Haus Stuttgart** steht mit seinem Fortbildungszentrum Unternehmen, Fach- und Führungskräften als **verlässlicher Partner** für die berufliche Entwicklung und die Herausforderungen im Arbeitsleben zur Seite.

Mit einem **ausgesuchten und ständig aktualisierten Seminarangebot** decken wir den Qualifizierungs-Bedarf der **wichtigsten Unternehmensbereiche entlang der kompletten technischen Wertschöpfungskette** ab. Dabei legen wir großen Wert darauf, dass Lerninhalte umgehend auf das berufliche Umfeld angewendet und **schnell Resultate** erzielt werden können.

Breites Seminarangebot für Management, Fach- und Führungskräfte

Unser **branchenübergreifendes Themenportfolio** reicht von **technischen Qualifizierungsthemen** für produzierende Unternehmen über **Soft Skills** bis hin zu **Management-Themen** und ist für jeden Karriereschritt geeignet.

Neben **Aktualität** – synchron zur technischen Entwicklung am Markt – und **Praxisbezug** – angepasst an die Anforderungen der Unternehmen – setzen wir bei unseren Seminaren auf **Relevanz** und **nachhaltige Wissensvermittlung** zur direkten Umsetzung im persönlichen Arbeitsumfeld.

Unsere Themen bieten wir entweder im **offenen Seminarbetrieb** unseres Fortbildungszentrums an – **mit begrenzter Teilnehmerzahl für maximalen Lernerfolg** oder als **Inhouse-Seminar** für Unternehmen – als individuelle Qualifizierungsmaßnahme vor Ort.

Unsere Referenten - Experten aus der Praxis für die Praxis

Um eine gleichbleibend hohe Qualität unserer Seminare zu gewährleisten, spielen die Seminarleitung sowie die **Referenten eine entscheidende Rolle. Unsere Referenten aus Praxis, Wissenschaft und Lehre** sind sorgfältig **ausgesuchte Experten auf ihrem Gebiet** und vereinen aktuelles Erfahrungswissen mit didaktischem Know-How. Zusätzlich wird jedes Seminar vom VDI auf Basis des Teilnehmer-Feedbacks überprüft.

Gemeinnützig der (technischen) Weiterbildung verpflichtet

Mit dem VDI Fortbildungszentrum verfolgen wir den in der VDI-Satzung verankerten Zweck zur **Mitwirkung im Bildungswesen**, insbesondere bei der **Aus-, Fort- und Weiterbildung von Ingenieuren**, und der **Förderung des fachlichen Erfahrungsaustauschs**.

Zudem unterstützen wir die gemeinnützigen VDI-Vereinsaktivitäten zur Förderung des technischen Nachwuchses im Bereich Jugend und Technik.

Wir sind Teil des VDI Verein Deutscher Ingenieure

Das VDI Fortbildungszentrum ist **eine Einrichtung des VDI Verein Deutscher Ingenieure / Württembergischer Ingenieurverein** und damit eingebunden in **Deutschlands ältestem und größten technisch-wissenschaftlichem Verein und Ingenieursnetzwerk** mit rund 150.000 Mitgliedern.

Der VDI begründete unter anderem 1866 den heutigen TÜV, 1890 die „Technische Mittelschule“ (heute Fachhochschule) und war 1917 Mitbegründer der DIN und daraus resultierender Normen.

Zum Thema

Der digitale Wandel stellt für wettbewerbsorientierte Unternehmen heute keine Wahl mehr dar, sondern ist Pflicht. Die Verantwortung für diesen Prozess ist daher eine der strategischen Managementaufgaben. Dafür werden neue Kompetenzen und Fähigkeiten benötigt. Das VDI Fortbildungszentrum weist in der Qualifizierung ManagerIN Digitale Transformation mit VDI-Zertifikat (S. 11) auf, wie **Digitale Transformation** funktioniert und **ohne kostspielige Beraterunterstützung** selbstständig im Unternehmen umgesetzt werden kann.

Da Veränderungen und Transformationen in einem Unternehmen einerseits über Projekte vorangetrieben werden und andererseits Arbeitnehmer mehr als 70% ihrer Arbeitszeit in Projekten verbringen, kommt dem **Projektmanagement** in unserem Seminarangebot eine besondere Bedeutung zu – ob klassisch, agil oder als hybride

Lösung (ab S. 21). In aufeinander aufbauenden Seminaren werden von den **Grundkenntnissen des Projektmanagements** über Vertiefungen bis hin zu **Spezialisierungen für alle Projektarten und alle Projektbeteiligten** angeboten.

Ob Führungskraft oder Projektleiter – oftmals stehen beide vor denselben Herausforderungen. Eine hilfreiche Ergänzung bieten wir hierzu mit einer Reihe von sogenannten **Soft Skill-Fortbildungen zur Erweiterung persönlicher, sozialer und methodischer Kompetenzen**:

Mit dem Seminar „Vom Kollegen zum Vorgesetzten“ (S. 42) unterstützen wir zum Beispiel den Wechsel in eine Führungsposition. Ergänzt wird das Angebot unter anderem um **Methoden zur Mitarbeiterführung** (S. 31), Leitungsaufgaben ohne disziplinarische

Verantwortung (S. 23), Führung mit emotionaler Intelligenz und Menschenkenntnis (S. 27) oder der Umgang mit den Generationen Y und Z (S. 9).

Ergänzend finden Sie in unseren Weiterbildungen auch Themen zu Kommunikation und **Konfliktlösung** (S. 29) und **Kompaktseminare zur schnellen und umfassenden Wissensvermittlung** aus den Bereichen Arbeitsrecht (S. 22) oder IT-Vertragsrecht (S. 63).

Da in der Regel auch die **physischen und psychischen Belastungen mit zunehmender Verantwortung** steigen, lernen Sie in den Weiterbildungen „Don't work hard – work smart!“ (S. 24) oder „Stress reduzieren – Resilienz stärken“ (S. 37), wie Sie „Trotz Dauerstress gesund und leistungsfähig bleiben“ (S. 40) können.



Württembergischer Ingenieurverein
Fortbildungszentrum

Digital Leadership: Fach- und Führungskräfte auf neue Rollen vorbereiten

Führen und motivieren: Den digitalen Wandel mit Personalentwicklung vorantreiben

Zum Thema

Digitalisierung ist kein externer Prozess. Wer ein Unternehmen digital transformieren will, muss auch das Unternehmen selbst anpassen. Wie muss eine künftige Unternehmensstruktur aussehen? Inwieweit müssen sich Führungsstile, Kommunikation, Prozesse und Aufgaben ändern?

Eine erfolgreiche digitale Transformation gelingt nur dann, wenn alle Unternehmensbereiche mit einbezogen werden. Als angehender „Digital Leader“ stehen Sie vor der Aufgabe, Organisationsstrukturen, Abläufe und Prozesse zu hinterfragen und zu aktualisieren. Dieses Seminar bereitet Sie darauf vor, diese Veränderungsprozesse zu bewerten, anzustoßen und zu begleiten.

Gemeinsam erarbeiten wir Antworten und konkrete Handlungsempfehlung für u.a. folgende Fragen: Welche Anforderungen stellen Digitalisierungsstrategien an die Unternehmensorganisation? Welche Aufbauorganisation ist geeignet, um in Ihrem Unternehmen eine digitale Transformation zu ermöglichen?

Auf einen Blick

Agieren statt reagieren: Nötige Schritte von der unternehmerischen Reaktion zur digitalen Transformation

- ▶ Roadmap Digital Change Management: Umsetzungsphasen und konkrete Schritte für eine aktiv gestaltete digitale Transformation
- ▶ Personalentwicklung: Personal-Analyse, Skill-Profile und entsprechende Entwicklungsprogramme
- ▶ Traditionelle versus transformationale Führungsstile: Welcher Führungsansatz eignet sich für die Durchführung einer digitalen Transformation?

Ihr Nutzen

- ▶ Sie wissen, wie Sie die Mitarbeiterschaft motivieren sowie fachlich und methodisch unterstützen können
- ▶ Mithilfe des Reifegrad-Checks für Ihre Mitarbeiter/innen und Führungskräfte können Sie die aktuelle Personal- und Führungssituation differenziert einschätzen und entsprechenden Änderungsbedarf ableiten.

Zielgruppen

Geschäftsführung, Fach- und Führungskräfte, die sich als Digital Leader positionieren wollen, die unmittelbar von der Digitalisierung betroffen sind und diese Rolle aktiv mitgestalten wollen

Ihre Referenten



Prof. Dr. Claus W. Gerberich

Bekannter Management-Experte, langjährige Praxiserfahrung als Vorstand bzw. Geschäftsführer internationaler Unternehmen wie der adidas AG, der Schöller Mövenpick GmbH, der Staff Zumtobel AG und der BASF AG.



Prof. Dr. Barnim G. Jeschke bringt ebenfalls 25 Jahre Praxiserfahrung als Unternehmer und Führungskraft mit. Er gründete mehrere Technologieunternehmen, ist Venture Capitalist, Executive-Berater, Business Developer und Professor an der FOM München. Er studierte BWL in Berlin, Kiel und New York.

Termin: 30. April 2021

Veranstaltung: W21.10905.01

Termin: 01. Oktober 2021

Veranstaltung: W21.10905.02

Modul 5: Qualifizierung ManagerIN Digitale Transformation mit VDI-Zertifikat - Ausführliche Beschreibung auf Seite 125

Preise (mehrwertsteuerfrei):

Seminarpreis: 850,00 €

Seminarpreis für VDI Mitglieder: 810,00 €



Württembergischer Ingenieurverein
Fortbildungszentrum

effizient-innovativ-agil: Die passende Unternehmensstruktur und -Organisation für Ihre Digitale Transformation

Mit Change Management durch die digitale Transformation: Geschäftsprozesse, Führung und Organisation erfolgreich verändern

Zum Thema

Digitalisierung ist kein externer Prozess. Wer ein Unternehmen digital transformieren will, muss auch das Unternehmen selbst anpassen. Wie muss eine künftige Unternehmensstruktur aussehen? Inwieweit müssen sich Führungsstile, Kommunikation, Prozesse und Aufgaben ändern?

Eine erfolgreiche digitale Transformation gelingt nur dann, wenn alle Unternehmensbereiche mit einbezogen werden. Andernfalls drohen Digitalisierungsvorhaben zu wirkungslosen „Papiertigern“ zu verkommen.

Dieses Seminar bereitet Sie darauf vor, diese Veränderungsprozesse zu bewerten, anzustoßen und zu begleiten.

Als angehender „Digital Leader“ stehen Sie vor der Aufgabe, Organisationsstrukturen, Abläufe und Prozesse zu hinterfragen und zu aktualisieren.

Auf einen Blick

- ▶ Ihre optimale unternehmerische Aufbau-Organisation
- ▶ Die Prozess-Landkarte: Ist- und Soll-Abläufe mittels digitaler Prozess- Vernetzung darstellen
- ▶ Wertschöpfung neu denken: Kooperation, Kollaboration, Vernetzung
- ▶ Reifegrad-Check „Organisation“: Ist die Aufbauorganisation meines Unternehmens geeignet, um eine Digitale Transformation umzusetzen? Welchen Stellenwert nehmen „Digital Leader“ ein?

Zielgruppen

Geschäftsführung, Fach- und Führungskräfte, die sich als Digital Leader positionieren wollen, die unmittelbar von der Digitalisierung betroffen sind und diese Rolle aktiv mitgestalten wollen

Ihr Nutzen

- ▶ Sie lernen die optimalen Organisationsstrukturen für eine digitale Transformation kennen
- ▶ Sie verstehen, welche Prozessabläufe bei einer digitalen Transformation wichtig sind und wie man diese Prozesse darstellt und umsetzt
- ▶ Sie erfahren, wie man Reibungsverluste an internen und externen Schnittstellen systematisch analysiert und minimiert
- ▶ Sie profitieren von den Erfahrungen des Expertenteams durch einen intensiven Austausch, praxisorientierte Übungen und Diskussionen

Ihr Referent



Prof. Dr. Claus W. Gerberich

Bekannter Management-Experte, langjährige Praxiserfahrung als Vorstand bzw. Geschäftsführer internationaler Unternehmen wie der adidas AG, der Schöller Mövenpick GmbH, der Staff Zumtobel AG und der BASF AG. Beratung von internationalen Organisationen und globalen Unternehmen zu den Themen Management,

Führung und Organisationsentwicklung.

Termin: 29. April 2021
Veranstaltung: W21.10904.01

Termin: 30. September 2021
Veranstaltung: W21.10904.02

Modul 4: Qualifizierung ManagerIN Digitale Transformation mit VDI-Zertifikat - Ausführliche Beschreibung auf Seite 125

Preise (mehrwertsteuerfrei):

Seminarpreis: 850,00 €

Seminarpreis für VDI Mitglieder: 810,00 €



Württembergischer Ingenieurverein
Fortbildungszentrum

GENERATION Z - Wirksam führen, motivieren und verstehen

Zwischen chillen und Karriere: Das Potenzial der Digital Natives erkennen und nutzen

Zum Thema

Die Generation Z ist mitten in einer digitalen Welt aufgewachsen. Sie gilt als gut vernetzt, sprunghaft, ungeduldig und zeitweise sozial überfordert. Diese Digital Natives stehen nun im Fokus von Recruitern und HR-Abteilungen und es gilt, das große Potenzial dieser neuen Generation zu erkennen und zu nutzen. Wie führt man eine Generation, die so ganz anders ist als die Vorgänger-

generationen wie etwa die Generation X oder Y? Denn die Generation Z ist es gewohnt, eine Flut digitaler Informationen zu verarbeiten und zu nutzen. Das prägt das Verhalten, die Kommunikation, den Konsum und die Erwartung an den Arbeitsalltag. Doch deshalb ist sie nicht weniger leistungswillig als andere Generationen vor ihr. Sie muss nur anders motiviert werden.

Auf einen Blick

- ▶ Die Generation Z – wie sie tickt und was sie auszeichnet
- ▶ Abgrenzung zu den Generationen Babyboomer, X, Y und daraus resultierende mögliche Generationenkonflikte
- ▶ Die Generation Z verstehen: Stärken erkennen und nutzen
- ▶ In altersgemischten Teams arbeiten
- ▶ Welche Werte und Ziele haben „die Jungen“ wirklich?

Zielgruppen

Alle, die sich aktiv auf die neue Gen Z und den Generationenmix vorbereiten wollen, um wirksam zu führen und sich so einen Wettbewerbsvorteil durch motivierte und qualifizierte Mitarbeiter zu sichern:
Fach- und Führungskräfte aller Ebenen, Projekt- und Gruppenleiter/ -innen, Mitarbeiter/-innen mit Querschnitts-Führungsaufgaben

Ihr Nutzen

- ▶ Sie verstehen, was die Generation Z antreibt und wie Sie das große Potenzial für Ihr Unternehmen nutzen
- ▶ Sie bekommen Strategien und Techniken an die Hand, um diese junge Generation zu erreichen, zu überzeugen und für Ihre Ideen zu begeistern
- ▶ Sie sind in der Lage, die Stärken der Gen Z und eines Teams mit gemischten Generationen wirksam einzusetzen

Ihre Referentin



Dipl.-Psych. Bettina Härten, Trainerin und Unternehmensberaterin, Asperg bei Ludwigsburg.
Frau Bettina Härten hat langjährige Erfahrung in der Beratung von Unternehmen der Luftfahrt, der Automobilindustrie und Automobilzulieferindustrie, von Kommunen, Universitäten und Fachhochschulen.

Termin: 9. Juli 2021
Veranstaltung: H21.10224.01

Termin: 16. November 2021
Veranstaltung: H21.10224.02

Preise (mehrwertsteuerfrei):

Seminarpreis: 850,00 €
Seminarpreis für VDI Mitglieder: 810,00 €



Württembergischer Ingenieurverein
Fortbildungszentrum

Projekte und Teams erfolgreich virtuell führen

Führen auf Distanz / Distance Leadership

Zum Thema

Die wachsende Internationalisierung und virtuelle Vernetzung stellt Manager, Führungskräfte und Projektleiter vor besondere Herausforderungen. Projektmitarbeiter und Teams sind weltweit auf verschiedene Standorte verteilt. Vertrauensvolle und verbindliche Beziehungen zu ihren Mitarbeitern sind die Grundbasis einer erfolgreichen Zusammenarbeit, egal ob Sie diese

disziplinarisch oder fachlich führen. Wie können Sie über Entfernungen hinweg diese Herausforderungen meistern, wenn Sie mit Ihren Mitarbeitern überwiegend virtuell über Videokonferenzen, Telefon, Skype u.a. kommunizieren?

Lernen Sie die Erfolgsfaktoren virtueller Führung kennen und erfahren Sie, wie Sie diese Form der Zusammenarbeit

effektiv, gewinnbringend und wirtschaftlich lohnend gestalten.

Auf einen Blick

- ▶ Führen auf Distanz / Distance Leadership
- ▶ Unterschiede virtueller Teams hinsichtlich Kultur, Raum, Zeit, Metakommunikation,...
- ▶ Geeignete Leadership-Stile für virtuelle Teams
- ▶ Kommunizieren und moderieren in virtuellen Teams: Die „virtuelle Kaffeeküche“
- ▶ Konfliktpotenziale kommunikativer Prozesse in virtuellen Teams
- ▶ Ankerpunkte, Checkliste und Tipps zu Virtuell Leadership

Zielgruppen

Manager, Führungskräfte aller Ebenen und Projektleiter, die Teams und Mitarbeiter über unterschiedliche Standorte verteilt virtuell führen oder führen werden.

Ihr Nutzen

- ▶ Nach dem Seminar kennen Sie die besonderen Herausforderungen und Erfolgsfaktoren virtueller Führung.
- ▶ Sie differenzieren mit der Virtuell Distance Formel die vier Aspekte der virtuellen Führung.
- ▶ Sie eignen sich virtuelle Führungskompetenz im Kontext interkultureller Metakommunikation an.
- ▶ Sie entwerfen Ihre persönliche Kommunikationsstrategie im Distance Leadership Process für einen erfolgreichen Projektstart.

Ihre Referentin



Susanne Braun hat in den USA, Frankreich, Österreich, Deutschland, Italien, Spanien und Portugal gelebt und gearbeitet. Ihre Internationalität prädestiniert die Österreicherin für ihre Tätigkeit als Trainerin und Dozentin im Bereich interkulturellen Managements.

Susanne Braun hat in den USA, Frankreich, Österreich, Deutschland, Italien, Spanien und Portugal gelebt und gearbeitet. Ihre Internationalität prädestiniert die Österreicherin für ihre Tätigkeit als Trainerin und Dozentin im Bereich interkulturellen Managements. Ihre Trainings- und Beratungsschwerpunkte sind kulturübergreifende Kommunikation, Leadership, Präsentations- und Kommunikationsseminare, Team-Building, Konfliktlösungen in Teams und Mediation sowie länderspezifische Trainings.

Termin: 28. Januar 2021 - ONLINE-Seminar
Veranstaltung: H21.10338.W1

Termin: 25. Oktober 2021
Veranstaltung: H21.10338.02

Preise (mehrwertsteuerfrei):

Seminarpreis: 850,00 €
Seminarpreis für VDI Mitglieder: 810,00 €



Württembergischer Ingenieurverein
Fortbildungszentrum

Qualifizierung ManagerIN Digitale Transformation mit VDI-Zertifikat

Wachstum durch innovative digitale Geschäftsmodelle -
Ihr Fahrplan für den Unternehmenserfolg im digitalen Zeitalter

Zum Thema

Der digitale Wandel stellt für wettbewerbsorientierte Unternehmen heute keine Wahl mehr dar, sondern ist Pflicht. Ein Megatrend, der unser Privat- und Wirtschaftsleben massiv verändert! Bei der Digitalen Transformation benö-

tigen viele Unternehmen Lotsen, die ihnen den Weg in und durch die Digitale Transformation weisen. „Zukunftszentren“ sollen sie fit für den Wandel machen. Das VDI Fortbildungszentrum weist in der Ausbildung: ManagerIN Digitale

Transformation (für KMU) auf, wie Digitale Transformation funktioniert und ohne kostspielige Beraterunterstützung selbstständig im Unternehmen umgesetzt werden kann.

Auf einen Blick

- ▶ Diese Ausbildung hat zum Ziel, Sie und Ihr Unternehmen bezüglich den Anpassungen auf Kurs zu halten, die eine Digitale Transformation – auch im Hinblick auf Mitbewerber und das Thema Globalisierung – mit sich bringen.
- ▶ Mit Ihrem persönlichen Know-How und Ihren Kompetenzen steht und fällt der Erfolg der Digitalen Transformation in Ihrem Unternehmen.
- ▶ Kreativität, Innovationsfähigkeit und Flexibilität werden zum entscheidenden Wettbewerbsvorteil wenn es heißt, Wachstum durch innovative digitale Geschäftsmodelle zu schaffen.
- ▶ Wir erstellen mit Ihnen einen 10 Punkte-Plan und bringen Sie mit einer Roadmap auf den Weg zu neuen (digitalen) Prozessen, Services, Produkten und Lösungen.

Ihr Nutzen

Ziel ist es, dass die Teilnehmer nach dem Lehrgang folgende Fragen beantworten können:

- ▶ Was bedeutet Digitale Transformation und welche Auswirkungen hat sie auf mich, mein Unternehmen und dessen Geschäftsmodelle?
- ▶ Welche Potenziale stecken in der Digitalen Transformation?
- ▶ Welche Kompetenzen erfordert die Digitale Transformation?

Zielgruppen

Geschäftsführer, Leiter Strategie/Unternehmensentwicklung, Leiter Vertrieb und Marketing, Leiter Business Development, Leiter Entwicklung, IT-Leiter, Produktmanager, Leiter International Sourcing, Leiter HR, generell: Fach- und Führungskräfte sowie leitende Mitarbeiter die sich persönlich optimal auf die Digitale Transformation einstellen und vorbereiten wollen

Ihre Referenten



Prof. Dr. Claus W. Gerberich

Bekannter Management-Experte, langjährige Praxiserfahrung als Vorstand bzw. Geschäftsführer internationaler Unternehmen wie der adidas AG, der Schöller Mövenpick GmbH, der Staff Zumtobel AG und der BASF AG.



Prof. Dr. Barnim G. Jeschke bringt ebenfalls 25 Jahre Praxiserfahrung als Unternehmer und Führungskraft mit. Er gründete mehrere Technologieunternehmen, ist Venture Capitalist, Executive-Berater, Business Developer und Professor an der FOM München. Er studierte BWL in Berlin, Kiel und New York.

Termin: 26. bis 30. April 2021

Veranstaltung: W21.10199.01

Termin: 27. September bis 1. Oktober 2021

Veranstaltung: W21.10199.02

Preise (mehrwertsteuerfrei):

Seminarpreis: 3.480,00 €

Seminarpreis für VDI Mitglieder: 3.350,00 €



Württembergischer Ingenieurverein
Fortbildungszentrum

Fit für die Digitale Transformation

Potenziale der Digitalisierung und relevante Kompetenzen zur erfolgreichen Umsetzung

Zum Thema

Die Digitale Transformation und das „Internet der Dinge“ sind weit mehr als nur eine technische Herausforderung. Sie verändern **alle Bereiche**, sowohl beruflich als auch privat. Die Arbeitsteilung zwischen Mensch und Technik muss neu definiert werden. Dafür brauchen wir neue Kompetenzen und Fähigkeiten.

Die „Digitalisierung“ bietet **viele Vorteile** im Hinblick auf **Flexibilität** und **Produktivität**. Wer diese voll ausschöpfen will, muss seine **Personal- und Kompetenzentwicklung** entsprechend anpassen. Im Seminar erfahren Sie anhand von **Praxisfällen**, welche **Chancen Ihnen die „Digitalisierung“** bietet und wie Ihr Unternehmen auch künftig **wettbewerbsfähig** bleibt.

Erhalten Sie zahlreiche Tipps und Tools aus der Praxis. Werden Sie fit für die Digitale Transformation!

Auf einen Blick

- ▶ Trends, Technologien, Potenziale der „Digitalisierung“
- ▶ Auswirkungen auf private sowie berufliche Bereiche, Branchen, Unternehmen, Prozesse
- ▶ Chancen der „Digitalisierung“ für Ihr Unternehmen
- ▶ Idealbild des digitalen vernetzten Unternehmens
- ▶ Strategisches und operatives Digital-Kompetenzmanagement
- ▶ Handlungsfelder und Stufen der „Digitalisierung“
- ▶ Wichtige **Kompetenzfelder** für das digitale Zeitalter
- ▶ **Roadmap: Methoden, Schritte, Risiken**

Zielgruppen

Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter aus der Geschäftsführung, Fach- und Führungskräfte, die erfahren möchten, wie und mit welchen Kompetenzen sie sich und ihr Unternehmen auf die digitale Zukunft vorbereiten können. Führungskräfte aus den Bereichen Business Development, Entwicklung, Marketing, Produktion, Beschaffung /Sourcing, HR, Produktmanagement

Ihr Nutzen

- ▶ Sie kennen nach dem Seminar die wichtigsten Szenarien der Digitalisierung, der digitalen Zukunft und von Industrie 4.0
- ▶ Sie lernen die Vorteile und Chancen der Digitalisierung für Ihr Unternehmen kennen, etwa in Form von Automation sowie interner und externer Vernetzung
- ▶ Sie eignen sich persönlich digitale Kompetenzen an und bauen die Digitalkompetenz Ihres Unternehmens aus
- ▶ Entwerfen Sie Ihre **Roadmap methodisch unter Berücksichtigung der Risiken**

Ihr Referent



Prof. Dr. Claus W. Gerberich

Bekannter Management-Experte, langjährige Praxiserfahrung als Vorstand bzw. Geschäftsführer internationaler Unternehmen wie der adidas AG, der Schöller Mövenpick GmbH, der Staff Zumtobel AG und der BASF AG. Beratung von internationalen Organisationen und globalen Unternehmen zu den Themen Management,

Führung und Organisationsentwicklung.

Termin: 26. April 2021
Veranstaltung: W21.10900.01

Termin: 27. September 2021
Veranstaltung: W21.10900.02

Modul 1: Qualifizierung ManagerIN Digitale Transformation mit VDI-Zertifikat - Ausführliche Beschreibung auf Seite 125

Preise (mehrwertsteuerfrei):

Seminarpreis: 850,00 €

Seminarpreis für VDI Mitglieder: 810,00 €



Württembergischer Ingenieurverein
Fortbildungszentrum

Digitale Geschäftsmodelle entwickeln und erfolgreich umsetzen

Neue Geschäfts- und Leistungsmodelle systematisch etablieren – Den digitalen Reifegrad Ihres Unternehmens bestimmen, digitales Potenzial sicher bewerten, Handlungsfelder erkennen

Zum Thema

Kunden sind heute besser und schneller informiert als vor der Digitalisierung. Sie prägen durch ihre dezidierte Nachfrage und individuellen Anforderungen den Markt viel stärker als früher. Um hier den Anschluss nicht zu verlieren, brauchen Unternehmen ein **Geschäftsmodell 4.0** – um heute die Geschäftsmodelle von morgen zu etablieren. **Im ersten Seminarteil** beschäftigen wir uns deshalb mit digitalen Geschäfts-

modellen: Wie sieht das Angebot für Kunden aus? Wer ist mein Kunde, wie erreiche ich ihn? Wie erbringe ich Leistungen und generiere Umsatz? Entscheidend für KMU ist es, sich für die Wünsche der Kunden bzw. Kundenkette zu öffnen und **systematisch digitale Geschäftsmodelle zu etablieren**.

Im **zweiten Teil des Seminars** geht es um den „digitalen Reifegrad“ Ihres

Unternehmens. **Wie fit ist Ihr Unternehmen für die digitale Zukunft?**

Welche Stärken und Schwächen gibt es? Mit Reifegrad-Modellen und Ist-Stands-Analysen (SWOT) machen wir uns auf den Weg in die Digitalisierung. Entscheider bekommen so gezielte Empfehlungen, um den digitalen Wandel in Ihrem Unternehmen voranzutreiben und um das digitale Wachstumspotenzial zu bewerten.

Auf einen Blick

Seminarteil 1:

- ▶ Sie erkennen, wie die Digitalisierung neue Geschäftsmodelle beeinflusst
- ▶ Sie kennen die Grundbestandteile und Lebenszyklen von Geschäftsmodellen
- ▶ Das Konzept der digitalen Nutzendimension wenden Sie direkt und praktisch auf Ihre Geschäftsmodelle an
- ▶ Sie erkennen einfach und intuitiv, welche **Potenziale die Digitalisierung für Unternehmen bringt**

Seminarteil 2:

- ▶ Mit Hilfe des Digitalisierungs-Reifegrades sehen Sie die Ausgangssituation und die relevanten Handlungsfelder Ihres Unternehmens
- ▶ Sie lernen die weiterführenden Schritte auf dem Weg zum digitalen Unternehmen kennen
- ▶ Sie lernen die relevanten Leistungskennzahlen kennen (KPIs) und können mit diesen den Reifeprozess mit einem „digitalen Führungscockpit“ steuern

Zielgruppen

Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Geschäftsführung, Führungskräfte aus den Bereichen Business Development, Entwicklung, Vertrieb, Marketing, IT, Beschaffung / Sourcing, HR, Produktmanagement

Ihr Referent



Prof. Dr. Claus W. Gerberich

Bekannter Management-Experte, langjährige Praxiserfahrung als Vorstand bzw. Geschäftsführer internationaler Unternehmen wie der adidas AG, der Schöller Mövenpick GmbH, der Staff Zumtobel AG und der BASF AG. Beratung von internationalen Organisationen und globalen Unternehmen zu den Themen Management,

Führung und Organisationsentwicklung.

Termin: 27. April 2021

Veranstaltung: W21.10901.01

Termin: 28. September 2021

Veranstaltung: W21.10901.0

Modul 2: Qualifizierung ManagerIN Digitale Transformation mit VDI-Zertifikat - Ausführliche Beschreibung auf Seite 125

Preise (mehrwertsteuerfrei):

Seminarpreis: 850,00 €

Seminarpreis für VDI Mitglieder: 810,00 €



Württembergischer Ingenieurverein
Fortbildungszentrum

Mit intelligenten Produkten und Smart Services Kunden begeistern

Wie Sie Produkte zu kundenindividuellen (digitalen) Lösungen entwickeln und erfolgreich vermarkten

Zum Thema

Komplexität und Dynamik sind die neuen Größen im Markt. Nur, wer sie beherrscht, wird auch künftig Kundenanforderungen erfüllen können. Denn kürzere Lebenszyklen und immer mehr Produktvarianten bestimmen den Wettbewerb. Der Kundennutzen ist deshalb das primäre Ziel für jedes Unternehmen. **Statt Produkten stehen künftig Lösungen im Fokus, bestehend**

aus Produkten und zugeordneten Dienstleistungen. Das Angebot eines Unternehmens muss die Probleme seiner Kunden lösen.

Diese so genannten intelligenten Produkte und Smart Services schaffen einen hohen Kundennutzen und eine ganz neue Nutzendimension. Voraussetzung ist ein besseres Kunden-

verständnis, die Folge eine engere Kundenbindung. Doch intelligente Lösungen sind nur der erste Schritt. Es folgt die Frage der Bepreisung und Vermarktung. Wie lassen sich Kosten und Preise steuern? **Im Seminar erfahren Sie, wie Sie systematisch Lösungen entwickeln, zur Marktreife bringen und erfolgreich vermarkten.**

Auf einen Blick

- ▶ Kundennutzen im Fokus: Customer Journey, Touchpoints und Kundennähe
- ▶ Produkte und Serviceleistungen vernetzen
- ▶ Produkte und Dienstleistungen digitalisieren
- ▶ Relevanz der Nutzenkategorien
- ▶ Value Pricing und Value Costing
- ▶ Entwicklung und Vermarktung von Serviceleistungen mit Rücksicht auf den Lebenszyklus
- ▶ Vom Produktmodell über das Prozessmodell zum Ressourcenmodell

Zielgruppen

- ▶ Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Geschäftsleitung
- ▶ Führungskräfte aus den Bereichen Business Development, Entwicklung, Vertrieb, Marketing, IT, Beschaffung /Sourcing, HR, Produktmanagement

Ihr Nutzen

- ▶ Sie verstehen die Hintergründe und Mechanismen der Digitalisierung in Bezug auf Kunden, Märkte und Unternehmen
- ▶ Sie lernen digitale Geschäftsmodelle von erfolgreichen Unternehmen kennen und verstehen
- ▶ Sie wissen, wie Sie **Kundenlösungen kreieren und neue intelligente Dienstleistungen um das Produkt entwickeln**
- ▶ Sie erhalten Ideen, wie Sie die Interaktion zwischen Unternehmen und Kunden verbessern
- ▶ Sie verstehen Rollen und Verantwortungen des Einkaufsgremiums
- ▶ Sie wissen, wie Sie neue Kontaktpunkte etablieren
- ▶ Sie lernen **neue Services auf Basis von Big Data** kennen.

Ihr Referent



Prof. Dr. Claus W. Gerberich

Bekannter Management-Experte, langjährige Praxiserfahrung als Vorstand bzw. Geschäftsführer internationaler Unternehmen wie der adidas AG, der Schöller Mövenpick GmbH, der Staff Zumtobel AG und der BASF AG. Beratung von internationalen Organisationen und globalen Unternehmen zu den Themen Management,

Führung und Organisationsentwicklung.

Termin: 28. April 2021
Veranstaltung: W21.10902.01

Termin: 29. September 2021
Veranstaltung: W21.10902.02

Modul 3: Qualifizierung ManagerIN Digitale Transformation mit VDI-Zertifikat - Ausführliche Beschreibung auf Seite 125

Preise (mehrwertsteuerfrei):

Seminarpreis: 850,00 €

Seminarpreis für VDI Mitglieder: 810,00 €



Württembergischer Ingenieurverein
Fortbildungszentrum

Business Development 4.0: Wachstum in attraktiven Märkten

Neue Wachstumsmärkte suchen, erschließen und erfolgreich aufbauen - bestehende Märkte weiterentwickeln

Zum Thema

Auf der Suche nach neuen Wachstumsmöglichkeiten stellen sich neue Herausforderungen für Unternehmen. Oft sind die bereits besetzten Märkte gesättigt und die Margen gehen zurück. Wie ist die Position in diesen Märkten zu halten und abzusichern?

Das Nachdenken über die Weiterentwicklung des Geschäfts, mit dem

morgen Geld verdient werden soll, ist die zentrale strategische Aufgabe jedes Unternehmers. Ob als angestellter „Unternehmer“ im Unternehmen oder als Selbstständiger.

In dem Intensiv-Seminar lernen Sie, sicher zu beurteilen, welche Potenziale attraktive Märkte bieten und wie deren Renditechancen einzuschätzen sind.

Sie erhalten einen praxisorientierten Leitfaden zur erfolgreichen Erschließung dieser Märkte und erfahren, wie Sie Ihr Unternehmen gegenüber dem Wettbewerb klar differenzieren und neue Geschäftsfelder systematisch aufspüren.

Auf einen Blick

- ▶ Aktuelle Anforderungen an ein ertragsstarkes Wachstum
- ▶ Wertmanagement und das Werttreibermodell
- ▶ Suchen und Erschließen von Wachstumsmärkten
- ▶ Den Markteintritt erfolgreich gestalten
- ▶ Gezielt Differenzierungsmerkmale schaffen
- ▶ Innovationen systematisch entwickeln und umsetzen
- ▶ Partnerschaften und Allianzen für eine erfolgreiche Markterschließung nutzen

Zielgruppen

Führungskräfte auf allen Ebenen

Ihr Nutzen

- ▶ Sie erfahren, welche Wachstumsstrategie für Ihr Unternehmen die richtige ist, und wie Sie diese in der Praxis umsetzen
- ▶ Sie erarbeiten sich das notwendige Know-how, um Ihrem Unternehmen langfristige Wettbewerbsvorteile zu sichern
- ▶ Sie kennen alle wesentlichen Bausteine des Business Developments von der Ausgangsanalyse bis zur konkreten Strategieumsetzung

Ihr Referent



Prof. Dr. Claus W. Gerberich

Bekannter Management-Experte, langjährige Praxiserfahrung als Vorstand bzw. Geschäftsführer internationaler Unternehmen wie der adidas AG, der Schöller Mövenpick GmbH, der Staff Zumtobel AG und der BASF AG. Beratung von internationalen Organisationen und globalen Unternehmen zu den Themen Management,

Führung und Organisationsentwicklung.

Als VDI Inhouse-Seminar buchbar

Gerne arbeiten wir ein individuelles Angebot für Ihr Unternehmen aus.

Ihre persönliche Ansprechpartnerin, Susanne Bartholomay, freut sich auf Ihren Anruf unter 0711 1363-42 oder auf Ihre E-Mail an: bartholomay@vdi-suedwest.de.



Württembergischer Ingenieurverein
Fortbildungszentrum

Design Thinking: Innovationen schaffen - Komplexe Probleme kreativ lösen

Zum Thema

Die agile Transformation der Wirtschaft und insbesondere der Industrie ist in vollem Gange. In zahlreichen Firmen ist es notwendig geworden, konkrete Antworten auf die neue VUCA-Welt (Volatile, Uncertain, Complex, Ambiguous) zu finden. Die gestiegenen Erwartungen der Kunden/Nutzer sowie der starke globale Wettbewerb zwingen zum Überdenken der Lösungs- sowie Produktentstehungsprozesse.

Im Fokus des Seminars stehen drei Fragen, – die inzwischen berühmten Why/What/How – in dieser Reihenfolge:

- Warum wenden wir die Methode Design Thinking genau so an?
- Was müssen wir machen um beste Ergebnisse zu erzielen?
- Wie können wir die Methode maximal effizient anwenden?

Das Seminar verfolgt zwei Ziele: Erstens, Design Thinking als praxisorientierte Methode richtig zu verinnerlichen. Zweitens, durch Gruppenübungen und durch den Austausch mit anderen Teilnehmern und dem Trainer sammeln Sie praktische Erfahrungen für die Umsetzung in Ihrem Unternehmen.

Auf einen Blick

- ▶ Was ist Design Thinking und wofür nutzen wir diese Methode?
- ▶ Der Design Thinking (Mikro)Zyklus:
 - Problemdefinition und Re-Definition
 - Need finding (Nutzen) und Synthese
 - Ideen finden
 - Prototyp erstellen
 - Testen
- ▶ Erfolgsfaktoren des Design Thinking
- ▶ Praxistaugliche Tools für Design Thinking
- ▶ Erfahrungsberichte und Beispiele aus der Industrie

Zielgruppen

Produktmanager, Projektleiter, Innovationsmanager, Scrum Product Owners

Ihr Nutzen

- ▶ Sämtliche Begriffe der Methode – die mehrheitlich aus dem Englischen stammen – werden analysiert und verständlich gemacht. Es werden gezielt auch Anti-Patterns (häufige Fehler) aktiv gezeigt!
- ▶ Nach dem Training können Sie die Design Thinking-Methode aktiv anwenden um neue Produkte zu konzipieren

Ihr Referent



Dr. Rolland Donin (MBA), Professional Scrum Master und Accredited Scrum Product Owner, IPMA-Zertifiziert, Inhaber IHRS-Training, Waldstetten

Termin: 4. Mai 2021 - ONLINE-Seminar

Veranstaltung: W21.10903.W1

Termin: 7. Oktober 2021

Veranstaltung: W21.10903.02

Preise (mehrwertsteuerfrei):

Seminarpreis: 850,00 €

Seminarpreis für VDI Mitglieder: 810,00 €



Württembergischer Ingenieurverein
Fortbildungszentrum

Internationale Teams erfolgreich führen - kulturelle Unterschiede nutzen

Zum Thema

Es ist längst klar: Erfolgreiche Unternehmen brauchen neue Ideen, Impulse und Chancen, um über ihren Tellerrand zu schauen. Nur dann können Sie innovativ sein und am Markt bestehen.

Der Markt ist nun für viele längst über die eigenen Landesgrenzen hinausgewachsen. Immer mehr Unternehmen arbeiten mit Menschen und Organisatio-

nen aus anderen Ländern oder stellen internationale Fachkräfte ein. Der Trend ist steigend. Internationale Experten wiederum bringen eine andere Kultur, andere Werte und Einstellungen mit. Im Team können diese herausfordernd, aber auch wertschöpfend sein.

Im Seminar werden wir herausfinden, wie wir Diversität sinnvoll einsetzen und

nutzen können. Wo Diversität steht, da darf Interkulturalität nicht fehlen. Führungskräfte internationaler Teams brauchen ein hohes Maß an Sensibilität für Interkulturalität, um die Teamdynamik zu verstehen und weiterzuentwickeln.

Ebenso ist es ihre Aufgabe, diese Sensibilität weiterzuvermitteln und zur Offenheit dafür zu motivieren.

Auf einen Blick

- ▶ Was ist Kultur, Interkulturalität und Diversität, und wozu brauchen wir sie?
- ▶ Auswirkung von Kultur auf das Management internationaler Teams
- ▶ Interkulturelle Kompetenzen
- ▶ Der Umgang mit eigenen Werten, Haltungen und Überzeugungen
- ▶ Kommunikation in internationalen Teams
- ▶ Die Rolle von Leadership und Ko-Kreativität
- ▶ Erarbeitung von Maßnahmen für das eigene Unternehmen

Zielgruppen

Führungskräfte auf allen Ebenen

Ihr Nutzen

- ▶ In diesem Seminar erlernen Sie den Umgang mit und die Führung von internationalen Teams und entwickeln Ihren eigenen Ansatz, maßgeschneidert für Ihr Unternehmen
- ▶ Sie erfahren, welche Aspekte Sie berücksichtigen müssen, wenn Sie mit internationalen und damit auch interkulturellen Teams arbeiten

Ihre Referentin



Sonja Andjelkovic, MA Kulturwissenschaft, internationale Trainerin und Beraterin aus Berlin. Frau Andjelkovic arbeitet seit über 15 Jahren in und mit internationalen Teams zusammen. Dabei berät sie internationale Organisationen und globale Unternehmen zu den Themen Management, Führung und Organisationsentwicklung.

Als VDI Inhouse-Seminar buchbar

Gerne arbeiten wir ein individuelles Angebot für Ihr Unternehmen aus.

Ihre persönliche Ansprechpartnerin, Susanne Bartholomay, freut sich auf Ihren Anruf unter 0711 1363-42 oder auf Ihre E-Mail an: bartholomay@vdi-suedwest.de.



Württembergischer Ingenieurverein
Fortbildungszentrum

Durch wertschätzende Führung Fehlzeiten dauerhaft senken

Zum Thema

Durch Fehlzeiten entstehen vermeidbare Kosten in Unternehmen:

- Fortzahlung von Lohn und Gehalt ohne Erhalt von Arbeitskraft
- Aufwand für die Organisation und Stellung von Vertretungspersonal
- Durch Umverteilung der Aufgaben und Mehrbelastung anderer Mitarbeiter sinkt die Gesamtleistung im Team.

Mögliche Folgen sind: Terminverzögerungen, entgangene Umsätze und Gewinne.

Bereits durch eine 1% Senkung der Fehlzeiten in Unternehmen können signifikante Einsparungen erzielt werden.

In diesem Seminar erfahren Sie, wie Sie die Anwesenheit in Ihrem Führungsbereich erhöhen können. Wir besprechen die häufigsten Ursachen von überdurch-

schnittlich hohen Fehlzeiten und stellen die wichtigsten Lösungsansätze vor. Sie erhalten sieben konkrete Führungswerkzeuge für die Anwendung in der Praxis. Auch die gesunde Selbstführung von Führungskräften wird Thema sein.

Sie haben die Möglichkeit, konkrete Fälle einzubringen und für diese Lösungsimpulse zu erhalten.

Auf einen Blick

- ▶ Was Chefs mit Erkältungen zu tun haben
- ▶ Die neue Arbeitswelt braucht Führung aus dem Hintergrund
- ▶ Die zentralen Werkzeuge anwesenheitsorientierter Führung
- ▶ Wie wertschätzende Führung Anwesenheit erhöht
- ▶ Konflikte „gesund“ lösen
- ▶ Gesunde Selbstführung
- ▶ Umgang mit überlasteten Mitarbeitern

Zielgruppen

Personen in Führungsverantwortung auf allen Ebenen.
Mitarbeiter, die sich auf Führungsaufgaben vorbereiten.

Ihr Nutzen

- ▶ Sie sind sich bzgl. des Themas Anwesenheitsverbesserung ihrer Verantwortung und Ihrer Einflussmöglichkeiten bewusst
- ▶ Sie wissen, wie Sie die Motivation und Anwesenheit durch Ihr Handeln konkret beeinflussen können
- ▶ Sie haben einen persönlichen Maßnahmenplan, wie Sie in Ihrem Bereich die Fehlzeiten erfolgreich verringern können

Ihre Referentin



Laura Letschert, B.Ed., systemischer Coach, Beraterin und Trainerin, WertSchatzInstitut, Stuttgart / Köln. Sie hat mehrjährige Erfahrung im Coaching, Training und in der Organisationsberatung von Mittelstand und Konzernen unterschiedlicher Branchen. Themenschwerpunkte ihrer Arbeit in der Führungskräfteentwicklung sind gesundes und wertschätzendes Führen, Resilienz und Agilität.

Termin: 18. und 19. Oktober 2021

Veranstaltung: W21.10336.01

Preise (mehrwertsteuerfrei):

Seminarpreis: 1.230,00 €

Seminarpreis für VDI Mitglieder: 1.180,00 €



Württembergischer Ingenieurverein
Fortbildungszentrum

„Hart aber fair“ – klarer Kopf bei Verhandlungen und Konfliktgesprächen

Schwierige Verhandlungen souverän meistern

Zum Thema

Jeder, der Verhandlungen führt, kennt die Sorge, unter dem Druck einer verfahrenen Situation entweder mit dem Gefühl des Verlierens klein beizugeben oder als der vermeintlich Stärkere die Verhandlung platzen zu lassen. Möglicherweise mit dem Effekt, ein Geschäft und sogar einen Geschäftspartner zu verlieren.

Das Harvard-Verhandlungs-Prinzip zeigt hier Alternativen auf. Im Kern geht es dabei darum, die Motive zu finden, auf deren Grundlage nachhaltige Verhandlungsergebnisse erzielt werden können, um den Unterschied zwischen feststehenden Interessen und Positionen, und um die Abwehr unfairer Verhandlungsstrategien.

Mit Hilfe dieses Prinzips gewinnen Sie Sicherheit auch in schwierigen Verhandlungssituationen und erweitern ihre Verhandlungskompetenz beträchtlich. Verhandlungen werden leichter planbar, durchführbar, lenkbar.

Außerdem werden Sie im Seminar viel über sich selbst und über weitere effektive Verhandlungsstrategien erfahren.

Auf einen Blick

- ▶ Das Prinzip „Sieger Verlierer“ ersetzen durch „Win Win“
- ▶ Die gemeinsamen Interessen in der Verhandlung finden
- ▶ Wie man die eigenen Ziele wirkungsvoll darlegt
- ▶ Warum man auch „den Hut des Anderen“ aufsetzen sollte
- ▶ Professionelle Vorbereitung ist der wichtigste Schritt zum Erfolg
- ▶ Beispiele und praktisches Training

Zielgruppen

Geschäftsführer, Führungskräfte aller Ebenen, Mitarbeiter im Kundenkontakt

Ihr Nutzen

- ▶ Erweiterung der Verhandlungskompetenz
- ▶ Sicherheit auch in schwierigen Verhandlungssituationen
- ▶ Kennenlernen des Harvard-Verhandlungs-Prinzips und weiterer effektiver Verhandlungsstrategien
- ▶ Erzielen von nachhaltigen Verhandlungsergebnissen

Ihr Referent



Rainer W. Baber, M.A., Baber Consulting, Neuhausen
Rainer Baber ist seit 1998 Berater, Trainer und Speaker mit den Schwerpunkten Verkauf, Rhetorik/Präsentation und kundenorientierte Kommunikation

Termin: 22. und 23. März 2021

Veranstaltung: H21.10322.01

Termin: 14. und 15. September 2021

Veranstaltung: H21.10322.02

Preise (mehrwertsteuerfrei):

Seminarpreis: 1.230,00 €

Seminarpreis für VDI Mitglieder: 1.180,00 €



Württembergischer Ingenieurverein
Fortbildungszentrum

Change Management: Transformation erfolgreich steuern

Muster durchbrechen - zielsicher handeln - neue Ideen umsetzen - Ergebnisse sichern

Zum Thema

Strategien und Veränderungen werden zwar im Topmanagement beschlossen, aber vom mittleren Management umgesetzt. Wie gehe ich als Team und Abteilungsleiter/in ein Veränderungsprojekt also an?

Lernen Sie, Veränderungen klug zu gestalten. Sie erfahren, welche Methoden des Change Managements Sie im Führungsalltag brauchen und wie Sie

Ihre Mitarbeiter motivieren. Fragen rund um Digitalisierung, Selbstorganisation und agile Methoden stehen im Fokus.

Das Seminar ist durch viele Workshop-Sequenzen, Lernexperimente und den Erfahrungsaustausch mit anderen Teilnehmern interaktiv und dialogorientiert gestaltet. Sie finden konkrete Lösungen für praktische Problemstellungen,

stellen sich kritischen Führungskonstellationen und reflektieren Ihr Verhalten in Stress und Konfliktsituationen. Anhand konkreter Business Cases lernen Sie Eigenheiten und Fallstricke unterschiedlicher Projekte kennen.

Für individuelle Fragestellungen bietet Herr Brückner ein Einzelcoaching an.

Auf einen Blick

- ▶ Die neue Arbeitswelt: Digitalisierung, Selbstorganisation und Agilität
- ▶ Psychologie des Wandels: Verhalten von Menschen in Veränderungen
- ▶ Methoden für die Konzeption, Durchführung und Verankerung von Veränderungsinitiativen
- ▶ Erfolgreich führen: Grundsätze, Haltungen, Werkzeuge
- ▶ Krisen und Widerstände konstruktiv behandeln: Business Cases und Fallbeispiele

Zielgruppen

Führungskräfte, Projektleiter und Mitarbeiter, die Veränderung im Unternehmen gestalten möchten.

Ihr Nutzen

- ▶ Sie können unternehmensweite Change Initiativen umsetzen
- ▶ Sie können eigene Change Projekte anstoßen und durchführen
- ▶ Sie lernen wirksame Methoden des Veränderungsmanagements kennen
- ▶ Sie verbessern Ihre eigene Veränderungskompetenz, insbesondere in Krisen und Konflikten

Ihr Referent



Stefan Brückner ist Diplom-Kaufmann (FH) und Geisteswissenschaftler (lic. phil.). Nach 15 Jahren Fach- und Führungsaufgaben in mittelständischen Unternehmen ist er heute als Organisationsberater, Coach und Dozent tätig. Seine Beratungsschwerpunkte sind Change Management, Führung und Teamentwicklung. Als Teil einer Schweizer Unternehmerfamilie

erlebt er die Spannung zwischen Tradition und Innovation seit Kindesbeinen an hautnah mit.

Als VDI Inhouse-Seminar buchbar

Gerne arbeiten wir ein individuelles Angebot für Ihr Unternehmen aus.

Ihre persönliche Ansprechpartnerin, Susanne Bartholomay, freut sich auf Ihren Anruf unter 0711 1363-42 oder auf Ihre E-Mail an: bartholomay@vdi-suedwest.de.



Württembergischer Ingenieurverein
Fortbildungszentrum

Agiles Projektmanagement mit Scrum

Projekte flexibel und effektiv steuern - trotz abstrakter Zielvorgaben

Zum Thema

Heutzutage können erwartete Ergebnisse eines Projektes anfangs nur abstrakt beschrieben werden. Externe sowie interne Kunden haben jederzeit wechselnde Anforderungen. Die Veränderung ist die einzige Konstante in Bezug auf Ziele, technische Rahmenbedingungen sowie Kundenwünsche. Projekte all-gemein kämpfen mit ständigem Markt- und Innovationsdruck, sodass eine agile

Vorgehensweise wünschenswert, ja notwendig, ist.

Agile Projektarbeit mit Scrum hat ihre Wurzeln in der Softwareentwicklung. Sie wird inzwischen in weiteren Bereichen wie Beratung, Einkauf, Forschung sowie Produktentwicklung erfolgreich eingesetzt.

Das Seminar hat zwei konkrete Ziele: Zum einen das Aufzeigen der praktischen Anwendbarkeit von Scrum anhand praktischer Beispiele, sodass die Teilnehmer das Erlernte sofort applizieren können. Zum anderen eine zielgerichtete und hoch effektive Vorbereitung zum Erlangen des Accredited Scrum Master sowie Accredited Scrum Product Owner Zertifikats.

Auf einen Blick

- ▶ Scrum im Vergleich zu traditionellem Projektmanagement
- ▶ Scrum Team: Wo bleibt der Projektleiter?
- ▶ Aufgabenüberblick: Product Backlog und Customer Stories
- ▶ Sprint? WAS soll WIE geliefert werden?
- ▶ Scrum für verteilte/remote Teams – Erfolgsfaktoren
- ▶ Teamentwicklung und Fehlervermeidung
- ▶ Hybride: Traditionelles Projektmanagement und Scrum
- ▶ Vorbereitung auf die Scrum-Zertifizierung

Zielgruppen

(Teil-)Projektleiter (nicht nur Software/IT-Spezialisten, auch Mitarbeiter und Führungskräfte aus Einkauf, Beratung, Forschung und Entwicklung)

Ihr Nutzen

- ▶ Garantierter Lern- und Umsetzungserfolg durch methodische Schulung und (Gruppen-)Übungen mit Praxisbeispielen
- ▶ Präziser Überblick zur Methodik, Sie können die wesentlichen Instrumente in der Praxis einsetzen und deren Auswirkung auf Projekt und Umfeld abschätzen
- ▶ Vorbereitung für die Scrum-Zertifizierung (Scrum Master, Product Owner Rolle)

Ihr Referent



Dr. Rolland Donin (MBA), Professional Scrum Master und Accredited Scrum Product Owner, IPMA-Zertifiziert, Inhaber IHRS-Training, Waldstetten

Termin: 8. und 9. Februar 2021 - ONLINE-Seminar

Veranstaltung: H21.10415.W1

Termin: 24. und 25. Juni 2021

Veranstaltung: H21.10415.02

Termin: 21. und 22. Oktober 2021

Veranstaltung: H21.10415.03

Preise (mehrwertsteuerfrei):

Seminarpreis: 1.230,00 €

Seminarpreis für VDI Mitglieder: 1.180,00 €



Kompaktseminar: Arbeitsrecht für Vorgesetzte

Wissen, was wo steht: Grundlagen zum Arbeitsverhältnis

Zum Thema

Sie sind als Führungskraft mit Personalverantwortung mit Situationen konfrontiert, zu deren Bewältigung Sie arbeitsrechtlich korrekt handeln müssen. Das gilt speziell in Situationen mit Mitarbeitern, die Sie als „schwierig“ empfinden. Auch ein Problem: die Sanktionierung von Fehlverhalten der Beschäftigten.

Das Seminar vermittelt in kompakter Form das arbeitsrechtliche Know-how, das Sie für eine souveräne Führung der Mitarbeiter benötigen. Anhand konkreter und praktischer Fallbeispiele, in die die tagesaktuelle Rechtsprechung einfließt, erfahren Sie, wie die typischen Anforderungen für Einstellungen, Beurteilungen, Abmahnungen und Kündigungen rechtssicher zu bewältigen sind.

Sie erhalten einen Leitfaden, der Ihnen die korrekte juristische Bewertung einzelner Maßnahmen ermöglicht. Mit dem vermittelten Wissen können Sie Entscheidungen treffen, die auch einer Prüfung vor dem Arbeitsgericht standhalten werden.

Auf einen Blick

- ▶ Fallstricke im Bewerbungsgespräch und bei der Einstellung
- ▶ Wissen, was wo steht: Grundlagen zum Arbeitsverhältnis
- ▶ Sanktionierung von Fehlverhalten des Mitarbeiters
- ▶ Sicher und endgültig: Arbeitsverhältnisse fehlerfrei beenden
- ▶ Brennpunkte und neueste Rechtsprechung

Zielgruppen

Führungskräfte mit Personalverantwortung in der mittelständischen Industrie.

Ihr Nutzen

- ▶ Fundierter Überblick über typische Problemstellungen und Konfliktsituationen im Arbeitsverhältnis (anhand praxisorientierter Fälle) und Hinweise, wie diese gelöst werden können
- ▶ Schaffung einer Grundlage für eine souveräne Mitarbeiterführung und Rechtssicherheit
- ▶ Vermeidung von Rechtsstreitigkeiten und Erleichterung der Zusammenarbeit mit der Personalabteilung

Ihre Referentin

Kathrin Wessels, Stadtrechtsdirektorin im Rechtsamt der Landeshauptstadt Stuttgart im Bereich des Arbeitsrechts. Dozentin für das Oberlandesgericht Stuttgart und die Verwaltungs- und Wirtschaftsakademie Stuttgart. Lehrbeauftragte an der Hochschule für Finanzen und öffentliche Verwaltung, Ludwigsburg. Davor mehrjährige Tätigkeit als Rechtsanwältin mit dem Schwerpunkt Arbeitsrecht.

Termin: 19. April 2021

Veranstaltung: W21.10508.01

Termin: 4. Oktober 2021

Veranstaltung: W21.10508.02

Preise (mehrwertsteuerfrei):

Seminarpreis: 850,00 €

Seminarpreis für VDI Mitglieder: 810,00 €



Württembergischer Ingenieurverein
Fortbildungszentrum

Dokumentation und Sanktionierung von Mitarbeiter-Fehlverhalten

Rechtssicherheit im Umgang mit Mitarbeitern

Zum Thema

Die meisten Arbeitgeber und Vorgesetzten haben schon Situationen erlebt, in denen sie sich über das Fehlverhalten von Mitarbeiter/innen geärgert haben. Im Arbeitsverhältnis kann es seitens der Mitarbeiter zu Pflichtverletzungen unterschiedlichster Art kommen.

Je nach Häufigkeit und Art des Fehlverhaltens gibt es verschiedene Möglichkeiten, auf dieses Verhalten zu reagieren.

Mitunter fällt es Arbeitgebern schwer, hierauf die angemessene Sanktion zu erkennen und korrekt durchzuführen oder passende Maßnahmen zu ergreifen. Untätigkeit kann in diesem Fall jedoch zur Eskalation mit den betreffenden Mitarbeiter/innen sowie zu erheblichen Auswirkungen auf das kollegiale Umfeld führen. Fehler in der Durchführung der Maßnahme riskieren deren Unwirksamkeit.

Erleben Sie in diesem Praxisseminar mit einer erfahrenen Arbeitsrechtlerin, zwischen welchen Arten von Fehlverhalten zu differenzieren ist und wie Arbeitgeber hierauf angemessen reagieren können.

Auf einen Blick

- ▶ Typisierung möglicher Pflichtverletzungen im Arbeitsverhältnis
- ▶ Mögliche Sanktionen und Maßnahmen des Arbeitgebers
- ▶ Sanktionierung von Fehlverhalten des Mitarbeiters
- ▶ Richtige Dokumentation seitens des Arbeitgebers
- ▶ Hinweise bei Rechtsstreitigkeiten
- ▶ Aktuelle Rechtsprechung

Zielgruppen

Alle, die mit arbeitsrechtlichen Fragen befasst sind, insbesondere Führungskräfte mit Personalverantwortung in mittelständischen Unternehmen

Ihr Nutzen

- ▶ Sie sind in der Lage, die Arten von Fehlverhalten zu differenzieren und angemessen darauf zu reagieren
- ▶ Sie erhalten Hinweise zu typischen Problemen bei Rechtsstreitigkeiten unter Beachtung und Aufarbeitung der aktuellen Rechtsprechung

Ihre Referentin

Kathrin Wessels, Stadtrechtsdirektorin im Rechtsamt der Landeshauptstadt Stuttgart im Bereich des Arbeitsrechts. Dozentin für das Oberlandesgericht Stuttgart und die Verwaltungs- und Wirtschaftsakademie Stuttgart. Lehrbeauftragte an der Hochschule für Finanzen und öffentliche Verwaltung, Ludwigsburg. Davor mehrjährige Tätigkeit als Rechtsanwältin mit dem Schwerpunkt Arbeitsrecht.

Termin: 1. Februar 2021 - wahlweise als ONLINE-Seminar
Veranstaltung: H21.10511.H1

Termin: 8. November 2021
Veranstaltung: H21.10511.02

Preise (mehrwertsteuerfrei):

Seminarpreis: 850,00 €
Seminarpreis für VDI Mitglieder: 810,00 €



Württembergischer Ingenieurverein
Fortbildungszentrum

Don't work hard - work smart!

Prioritäten erkennen und durchsetzen
Gutes Zeit- und Selbstmanagement

Zum Thema

Viele Mitarbeiter klagen über immer stärker werdende Arbeitsbelastungen und Zeitnot. Mangelnder Freiraum für Projektarbeit und Kreativität, sinkende Motivation, körperliches Unwohlsein, Hektik und Stress können schnell zum gefährlichen Burnout-Syndrom führen. Missverständnisse in der Kommunikation sowie schlechte Gedächtnis- und Konzentrationsleistung sind die Folge.

Die Work Life Balance, das harmonische Gleichgewicht zwischen beruflichem und persönlichem Leben, ist gestört.

Selbstmanagement ist neben Fach- und Sozialkompetenz die Schlüsselkompetenz für persönlichen Erfolg. Prozesse werden schnelllebig, die Informationsflut größer, die Innovationszyklen kürzer und Ziele verändern sich ständig. Für

alle Mitarbeiter ist das Überdenken der Arbeitsorganisation und die Prüfung des persönlichen Arbeitsstils notwendig.

Erfolg im schwierigen Umfeld ist möglich. Um Handlungsfreiheit zu schaffen und Ressourcen effektiver zu nutzen, gilt es, die persönliche Situation zu analysieren.

Auf einen Blick

- ▶ Situationsanalyse und Ziele
- ▶ Prioritäten richtig (durch-)setzen
- ▶ Einflussfaktoren auf die eigene Leistung kennen und berücksichtigen
- ▶ Zeitdiebe erkennen, Ursachen analysieren und Lösungen finden
- ▶ „Power Talking“ in der Kommunikation anwenden
- ▶ Motivationsfaktoren und deren Einfluss erkennen
- ▶ Work Life Balance (wieder) erlangen

Zielgruppen

Alle, die ihre Arbeitsmethodik verbessern und später effizienter und stressfreier arbeiten wollen

Ihr Nutzen

- ▶ Sie lernen die richtige Arbeitsmethodik kennen und sie anzuwenden
- ▶ Sie verbessern Ihre Energiebilanz
- ▶ Sie können den Informationsfluss schnell und effektiv gestalten
- ▶ Sie verbessern Ihre Kommunikation
- ▶ Sie werden wieder „Fit für den Job“

Ihr Referent



Dipl.-Ing. (FH) Norbert Zeller

Norbert Zeller führt als selbstständiger Trainer seit vielen Jahren erfolgreich Seminare durch. Insbesondere zu den Themen Arbeitsorganisation und Zeitmanagement, Selbstmanagement (Burn-Out vermeiden und die richtige Work-Life-Balance erreichen) Mentales Aktivierungstraining, Gedächtnistraining,

Informationsmanagement (Schnellesetechniken) und Teamentwicklung.

Termin: 15. und 16. April 2021

Veranstaltung: W21.10337.01

Termin: 16. und 17. November 2021

Veranstaltung: W21.10337.02

Preise (mehrwertsteuerfrei):

Seminarpreis: 1.230,00 €

Seminarpreis für VDI Mitglieder: 1.180,00 €



Württembergischer Ingenieurverein
Fortbildungszentrum

Erfolgreich kommunizieren mit gezieltem Einsatz von Körpersprache in Verhandlungen und Präsentationen

Stärken stärken mit bewährten Methoden

Zum Thema

Körpersprachliche Informationen haben den größten Anteil am Gespräch. Sie unterstreichen verbale Aussagen und können auch ganz andere, sogar gegensätzliche Botschaften ausdrücken. Gerade in schwierigen Gesprächen gewinnt die Körpersprache ein besonderes Gewicht. Sie kann in Verhandlungen unfairere Forderungen artikulieren, ohne dass die angewandten Techniken

sofort durchschaut und unwirksam gemacht werden können.

In diesem Seminar werden die Grundlagen der Wirkung unfairer Verhandlungstechniken erarbeitet. Die Mechanismen werden betrachtet. Darauf aufsetzend werden die Potenziale der eigenen Körpersprache entwickelt und anhand typischer unfairer Verhand-

lungssituationen eingeübt. Es werden Techniken thematisiert, unfaires Verhalten anzusprechen und dauerhaft zu beenden.

Hauptanliegen ist, die vorhandenen Stärken der eigenen Körpersprache zielgerichtet einsetzen zu können und Gesprächssituationen und Beziehungen Beteiligter erfolgreich klären zu können.

Auf einen Blick

- ▶ Zusammenwirken von gesprochener Sprache und Körpersprache erkennen und verstehen
- ▶ Signale der Körpersprache wahrnehmen und interpretieren
- ▶ Wirkung eigener Körpersprache beobachten und Stärken zielgerichtet entwickeln
- ▶ Unfaire Gesprächstechniken Anderer erkennen und ansprechen
- ▶ Manipulation ansprechen, Grenzen ziehen und danach weiter zusammenarbeiten können

Zielgruppen

Alle, die ihre Gesprächstechniken reflektieren und verbessern wollen.

Ihr Nutzen

- ▶ Sie kennen die Funktionsweise der Körpersprache in Verhandlungen
- ▶ Sie wissen, welche Wirkung Ihre persönliche Körpersprache hervorruft und können sie gezielt einsetzen
- ▶ Sie können Gesprächssituationen und Beziehungen Beteiligter erfolgreich klären

Ihr Referent



Heinrich Moethe MA, Trainer und Erwachsenenpädagoge, Nürnberg. Heinrich Moethe arbeitet seit vielen Jahren als Kommunikationspädagoge in Unternehmen, für Hochschulen und in der Erwachsenenbildung. Schwerpunkte sind Kommunikationsstörungen im geschäftlichen und beruflichen Kontext.

Als VDI Inhouse-Seminar buchbar

Gerne arbeiten wir ein individuelles Angebot für Ihr Unternehmen aus.

Ihre persönliche Ansprechpartnerin, Susanne Bartholomay, freut sich auf Ihren Anruf unter 0711 1363-42 oder auf Ihre E-Mail an: bartholomay@vdi-suedwest.de.



Württembergischer Ingenieurverein
Fortbildungszentrum

So führen und entwickeln Sie die GENERATION Y

So tickt die Gen Y wirklich

Zum Thema

Die Mitarbeiter haben sich verändert. Im Jahr 2020 wird jeder Zweite ein Angehöriger der Generation Y sein. In den Unternehmen rückt mit der sogenannten Generation Y eine Generation junger Frauen und Männer nach, die ein anderes Wertesystem als die bisher vorhandenen Leistungsträger haben.

Die Generation Y ist selbstbewusst, gut ausgebildet, leistungsstark, permanent online und sprunghaft. Sie arbeiten lieber in Teams und wollen Mitsprachemöglichkeiten und Gestaltungsfreiräume. Arbeit ist für sie primär ein Instrument zur Existenzsicherung.

Deshalb muss sich in vielen Unternehmen der Führungsstil wandeln, gute Führung

der Generation Y ist eine Herausforderung für Führungskräfte und Mitarbeiter gleichermaßen.

Führungskräfte müssen die Fähigkeit haben, Sinn zu vermitteln und auf Augenhöhe zu führen. Gelingt Ihnen diese Sinnvermittlung nicht, sinken Kommitment und Engagement und die Fluktuation steigt.

Auf einen Blick

- ▶ Die Generation Y – wie sie tickt und was sie auszeichnet
- ▶ Wie Führungskräfte sich auf die junge Generation vorbereiten können
- ▶ Die Generation Y verstehen und deren Stärken erkennen
- ▶ In altersgemischten Teams arbeiten
- ▶ Welche Werte haben „die Jungen“ wirklich?

Zielgruppen

Alle, die mit der neuen Herausforderung Generation Y konfrontiert sind.

Ihr Nutzen

- ▶ Erlangen eines größeren Verständnisses für die Generation Y
- ▶ Strategien und Techniken, um in der Kommunikation zu überzeugen und die Mitarbeiter für die eigenen Ideen mitzunehmen
- ▶ Reflektion der eigenen Einstellung und Überzeugungen und gegebenenfalls Prüfen von Vorurteilen
- ▶ Durch hohen Praxisanteil im Seminar können Sie Ihre eigenen Fragestellungen einbringen

Ihre Referentin



Dipl.-Psych. Bettina Härlen, Trainerin und Unternehmensberaterin, Asperg bei Ludwigsburg. Frau Bettina Härlen hat langjährige Erfahrung in der Beratung von Unternehmen der Luftfahrt, der Automobilindustrie und Automobilzulieferindustrie, von Kommunen, Universitäten und Fachhochschulen.

Termin: 8. Juli 2021

Veranstaltung: H21.10222.01

Termin: 15. November 2021

Veranstaltung: H21.10222.02

Preise (mehrwertsteuerfrei):

Seminarpreis: 850,00 €

Seminarpreis für VDI Mitglieder: 810,00 €



Württembergischer Ingenieurverein
Fortbildungszentrum

Führen mit Emotionaler Intelligenz und Menschenkenntnis

Beziehungen vertrauensvoll gestalten – So sichern Sie Ihren Führungserfolg

Zum Thema

Emotionale Intelligenz beschreibt die Fähigkeit, eigene und fremde Gefühle richtig wahrzunehmen sowie mit dem Wissen um die eigenen Emotionen und die der anderen, das eigene Verhalten bewusster und zielgerichteter steuern zu können.

Ein hoher Prozentsatz der Gefühle, Entscheidungen und Handlungen läuft bei

den meisten Menschen unbewusst ab. Das heißt, dass wir unbewusst durch Emotionen und Glaubenssätze „fern“ gesteuert werden, die uns oft in unseren Handlungsmöglichkeiten begrenzen und damit weniger erfolgreich machen als es möglich wäre.

Durch die Entwicklung Emotionaler Intelligenz verbessern Sie Ihre Selbst-

führung, erreichen mehr Unabhängigkeit von inneren oder äußeren Umständen und können Ihre persönliche Wirkung auf andere besser einschätzen und gestalten. Sie werden sich bewusster, wie Ihre Persönlichkeitsanteile und Gefühle das Handeln steuern und können herausfordernde Situationen besser gestalten und beeinflussen.

Auf einen Blick

- ▶ Automatische Reaktionen analysieren und steuern
- ▶ Klarheit über eigene Emotionen gewinnen
- ▶ Steuerungsmechanismen für eigene Gefühle und Handlungen
- ▶ Schwierige Gesprächspartner und Persönlichkeitstypen besser einschätzen
- ▶ Empathie für die Erreichung von Zielen einsetzen
- ▶ Negative Wechselwirkungen mit anderen in eine konstruktive Richtung lenken

Ihr Nutzen

- ▶ Sie erreichen mehr Selbstsicherheit, Souveränität und Kompetenz im Umgang mit Anderen
- ▶ Sie erlangen Gelassenheit bei Druck und Veränderung
- ▶ Sie erfahren wirksames Verhalten in Konfliktsituationen
- ▶ Sie werden befähigt, mit mehr Weitsicht zu handeln
- ▶ Sie können klarere Entscheidungen treffen und zielorientierter und effektiver führen

Zielgruppen

Führungskräfte aller Ebenen, Projekt- und Gruppenleiter, Mitarbeiter mit Querschnitts Führungsaufgaben

Ihre Referentin



Dipl.-Psych. Alexa Götte, Neu-Ulm
Personalentwicklung, Training, Coaching.
Schwerpunkt: Arbeits-, Betriebs- und Organisationspsychologie

Termin: 19. und 20. Juli 2021

Veranstaltung: H21.10216.01

Termin: 22. und 23. November 2021

Veranstaltung: H20.10216.02

Preise (mehrwertsteuerfrei):

Seminarpreis: 1.230,00 €

Seminarpreis für VDI Mitglieder: 1.180,00 €



Württembergischer Ingenieurverein
Fortbildungszentrum

Führen ohne Macht

Abteilungsübergreifende Arbeitsgruppen und Projektteams
leiten ohne Vorgesetztenfunktion
Führung mit natürlicher Autorität

Zum Thema

In modern geführten Unternehmen kommen Führungskräfte immer häufiger in die Situation, in Projektgruppen und Teams mit anderen Kollegen und Mitarbeitern gemeinsam Aufgaben erfüllen zu müssen, ohne dass ihnen die Teammitglieder disziplinarisch zugeordnet oder unterstellt sind.

Dies führt zu der großen Herausforderung, die Teammitglieder zu einer gemeinsamen Zielerreichung zu motivieren. Es geht darum, es für alle zur „gemeinsamen Sache“ zu machen. Es gilt, sich mit Kollegen und Führungskräften zu verständigen, auf die man zwar angewiesen ist, die man aber nicht „anweisen“ kann.

Fachkompetenz allein reicht nicht aus, um in solchen Situationen erfolgreich zu sein. Führen ohne Macht setzt eine hohe Überzeugungskraft, Durchsetzungsfähigkeit und persönliche Reflexionsbereitschaft voraus. Wer keine hierarchische Macht besitzt, braucht dafür also eine Persönlichkeit, die auch Konflikte nicht aus dem Weg geht.

Auf einen Blick

- ▶ Wie motiviere ich Mitarbeiter verschiedener Bereiche dazu, sich für eine gemeinsame Aufgabe zu engagieren?
- ▶ Klare und eindeutige Kommunikation
- ▶ Eindeutige Ziele und Vereinbarungen
- ▶ Persönliche Stärke und Durchsetzungsvermögen
- ▶ Konfliktreiche Situationen erkennen und lösen
- ▶ Fallbeispiele und praktische Übungen

Zielgruppen

Führungskräfte aller Ebenen, Projekt- und Gruppenleiter, Mitarbeiter mit Querschnitts Führungsaufgaben

Ihr Nutzen

- ▶ Kennenlernen des Instrumentariums „nicht direkter“ Führung
- ▶ Mit persönlicher Überzeugungskraft, natürlicher Autorität und einem „behutsamen“ Kommunikationsstil Teammitglieder für die Bewältigung gemeinsamer Aufgaben gewinnen
- ▶ Ziele transparent formulieren, überzeugend argumentieren, Engagement wecken und die Akzeptanz für die gemeinsame Aufgabe schaffen

Ihre Referentin



Dipl.-Psych. Bettina Härlen, Trainerin und Unternehmensberaterin, Asperg bei Ludwigsburg.
Frau Bettina Härlen hat langjährige Erfahrung in der Beratung von Unternehmen der Luftfahrt, der Automobilindustrie und Automobilzulieferindustrie, von Kommunen, Universitäten und Fachhochschulen.

Termin: 11. und 12. März 2021 - ONLINE-Seminar

Veranstaltung: H21.10217.W1

Termin: 15. und 16. Juli 2021

Veranstaltung: H21.10217.02

Termin: 4. und 5. Oktober 2021

Veranstaltung: H21.10217.03

Termin: 9. und 10. Dezember 2021

Veranstaltung: H21.10217.04

Preise (mehrwertsteuerfrei):

Seminarpreis: 1.230,00 €

Seminarpreis für VDI Mitglieder: 1.180,00 €



Württembergischer Ingenieurverein
Fortbildungszentrum

Konflikte konstruktiv und professionell lösen

So erhöhen Sie Ihre Konfliktlösungskompetenz und setzen Ihre Argumentationsstrategien erfolgreich um

Zum Thema

Wo Menschen miteinander arbeiten und leben, sind Konflikte unvermeidbar. Positiv betrachtet können Konflikte als gemeinsame Herausforderung gesehen werden, miteinander zu wachsen. Wenn sie jedoch den täglichen Arbeitsablauf nachhaltig beeinträchtigen und die Leistungsfähigkeit und -bereitschaft in Mitleidenschaft ziehen, ist akuter Handlungsbedarf angesagt.

Konflikte für alle Beteiligten konstruktiv zu lösen, ist eine Voraussetzung dafür, dass Teams dauerhaft funktionieren und zu hohen Leistungen fähig sind. Führungskräften fällt dabei die Aufgabe zu, mögliche Konfliktursachen und -signale frühzeitig zu erkennen und richtig einschätzen zu können, um ein effektives Konfliktmanagement durchzuführen.

Mit wirkungsvollen Techniken trainieren Sie ein lösungsorientiertes Verhalten in schwierigen Situationen. Ein konstruktiver Umgang mit Konflikten ist motivierend und leistet so einen wertvollen Beitrag zum Unternehmenserfolg.

Auf einen Blick

- ▶ Unterschiedliche Konfliktarten erkennen
- ▶ Intra- und interpersonelle Konflikte
- ▶ Verlauf und Eskalation in Konflikten
- ▶ Basiskompetenzen zur Konfliktlösung entwickeln
- ▶ Strategien zur Konfliktbewältigung und Konfliktlösungstechniken
- ▶ Trennung der Beziehungs- und Sachebene in Konflikten
- ▶ Konfliktgespräche lösungsorientiert führen

Zielgruppen

Fach- und Führungskräfte aller Ebenen, Projekt- und Teamleiter, Nachwuchsführungskräfte, Mitarbeiter mit intensivem Kundenkontakt

Ihr Nutzen

- ▶ Sie können Konflikte rechtzeitig erkennen, einschätzen und analysieren
- ▶ Sie lernen die Anwendung von bewährten Techniken der Konfliktmoderation kennen
- ▶ Sie können Konfliktgespräche lösungsorientiert führen und vorbeugende Maßnahmen zur Konfliktvermeidung ergreifen
- ▶ Sie kennen Ihren eigenen Konfliktstil und können zwischen der Beziehungs- und Sachebene in Konflikten trennen

Ihr Referent



Dr. Karl-Heinz Müller, Dipl.-Theol., Trainer und Coach, Stuttgart. Langjährige Seminar- und Trainingserfahrung in den Bereichen Kommunikation, Führung und Persönlichkeitsentwicklung

Als VDI Inhouse-Seminar buchbar

Gerne arbeiten wir ein individuelles Angebot für Ihr Unternehmen aus.

Ihre persönliche Ansprechpartnerin, Susanne Bartholomay, freut sich auf Ihren Anruf unter 0711 1363-42 oder auf Ihre E-Mail an: bartholomay@vdi-suedwest.de.



Württembergischer Ingenieurverein
Fortbildungszentrum

Leitfaden zur nachhaltigen Effizienzsteigerung im Projektmanagement

Wickeln Sie mehr Projekte in kürzerer Zeit ab - mit gleichen Ressourcen und zu geringeren Kosten
Projekt Ressourcen optimal nutzen und das Tempo in allen Phasen steigern

Zum Thema

Hohe Geschwindigkeit und Zuverlässigkeit sind zentrale Erfolgs- und Unterscheidungs-faktoren für Unternehmen, in denen Projekte eine wichtige Rolle spielen.

In der Realität kämpfen Projekte um Ressourcen, wechselnde Prioritäten erzeugen Reibungsverluste und Fehler, Zeit und Kostendruck belasten die

Motivation, Führungskräfte greifen laufend ins Tagesgeschäft ein, Kunden und Lieferanten misstrauen sich gegenseitig. Die Folge: Fast jedes Projekt dauert länger als geplant, kommt mit seinem Budget nicht aus oder macht Abstriche an den Spezifikationen.

Doch das „Gesetz“ ständiger Verspätung und höherer Kosten lässt sich durch-

brechen. Es ist möglich, fast immer „in time“ zu liefern – ohne Kompromisse machen zu müssen, die Projektlaufzeiten um mindestens 25 % zu reduzieren, mit den gleichen Ressourcen 50 % mehr Projekte zu realisieren und deutliche Umsatz- und Gewinnsteigerungen zu erzielen.

Auf einen Blick

- ▶ Unsicherheiten und das „Gesetz von Murphy“
- ▶ Wie das Management (oft) den Erfolg verhindert
- ▶ Was Mitarbeiter und Führungskräfte im Projektgeschäft wirklich brauchen
- ▶ Sicherheit in der Projektplanung und Prioritäten
- ▶ Transparenz und Interventionsstrategien

Zielgruppen

Geschäftsführer, Bereichs- und Abteilungsleiter der technischen Unternehmensbereiche, Mitarbeiter in Projektteams

Ihr Nutzen

- ▶ Sie nehmen an Praxisvorträgen, offenen Diskussionen, persönlichen Reflektionen und anschaulichen Simulationen teil
- ▶ Sofort umsetzbares Wissen
- ▶ Sie sind in der Lage, die Produktivität zu steigern (mehr Projekte mit gleichen Ressourcen) und Projektlaufzeiten zu verkürzen

Ihr Referent



Uwe Techt

Geschäftsführer der VISTEM GmbH & Co. KG. Seit 25 Jahren ist er im Projektgeschäft tätig, als Projektleiter, Portfoliomanager, Geschäftsführer sowie als externer Berater. Schwerpunkt seiner Tätigkeit heute sind der Aufbau und die Nutzung von Wettbewerbsvorteilen im Projektgeschäft – unter Nutzung dynamischer Methoden wie Theory of Constraints und Critical Chain Projektmanagement. Uwe Techt ist Autor mehrerer Bücher sowie zahlreicher Fachartikel.

Termin: 13. und 14. April 2021
Veranstaltung: W21.10507.01

Termin: 23. und 24. September 2021
Veranstaltung: W21.10507.02

Preise (mehrwertsteuerfrei):

Seminarpreis: 1.230,00 €
Seminarpreis für VDI Mitglieder: 1.180,00 €



Württembergischer Ingenieurverein
Fortbildungszentrum

Praxisorientierte Mitarbeiterführung und zielgerichtete Kommunikation

Ingenieure als Führungskraft.

Ein Seminar für Führungskräfte und solche, die es werden wollen.

Zum Thema

Führen heißt, gemeinsam mit einer Gruppe von MitarbeiterInnen Ziele zu erreichen.

Neben der persönlichen Auseinandersetzung mit dem Thema Führung thematisiert dieses Seminar die zentralen Fähigkeiten und Fertigkeiten einer Führungskraft: Gewinnend mit MitarbeiterInnen und Vorgesetzten

kommunizieren, Führungsinstrumente effektiv einsetzen, Ziele vereinbaren. Neben der Fachkompetenz ist für eine erfolgreiche Führung wichtig, ein Vertrauensverhältnis zu den MitarbeiterInnen aufzubauen und zu erhalten. Dies geschieht hauptsächlich durch direkte Gespräche, durch soziale Kompetenz und den richtigen Umgang mit schwierigen, konfliktreichen Situationen.

Lernen Sie in diesem Seminar, Führungssituationen richtig einzuschätzen, sich darauf vorzubereiten und selbstbewusst zu handeln. Füllen Sie Ihre Rolle als Führungskraft mit Leben, gewinnen Sie Sicherheit und Routine in Ihrer Aufgabe als Führungskraft.

Auf einen Blick

- ▶ Entwicklung der Persönlichkeit zur Führungskraft
- ▶ Grundlagen der Kommunikation
- ▶ Die richtige Gesprächsführung mit Mitarbeitern
- ▶ Schwierige Führungssituationen und Konflikte
- ▶ Richtige Delegation
- ▶ Fallbeispiele und praktische Übungen

Zielgruppen

Führungskräfte und Mitarbeiter, die sich auf Führungsfunktionen vorbereiten wollen

Ihr Nutzen

- ▶ Lernen Sie in diesem Seminar, Führungssituationen richtig einzuschätzen, sich darauf vorzubereiten und selbstbewusst zu handeln
- ▶ Füllen Sie Ihre Rolle als Führungskraft mit Leben, gewinnen Sie Sicherheit und Routine in Führungsfragen

Ihre Referentin



Dipl.-Psych. Bettina Härten, Trainerin und Unternehmensberaterin, Asperg bei Ludwigsburg. Frau Bettina Härten hat langjährige Erfahrung in der Beratung von Unternehmen der Luftfahrt, der Automobilindustrie und Automobilzulieferindustrie, von Kommunen, Universitäten und Fachhochschulen.

Termin: 3. und 4. Februar 2021 - ONLINE-Seminar

Veranstaltung: H21.10209.W1

Termin: 6. und 7. Mai 2021

Veranstaltung: H21.10209.02

Termin: 28. und 29. September 2021

Veranstaltung: H21.10209.03

Preise (mehrwertsteuerfrei):

Seminarpreis: 1.230,00 €

Seminarpreis für VDI Mitglieder: 1.180,00 €



Württembergischer Ingenieurverein
Fortbildungszentrum

Multiprojektmanagement effektiv einführen

Die richtigen strategischen und operativen Entscheidungen treffen

Zum Thema

Wenn viele parallel laufende Projekte auf dieselben Ressourcen zugreifen, stellt dies eine große Herausforderung an die Projektabwicklung dar.

Vor allem die Herstellung von Transparenz ist für die Steuerung der Projekte notwendig. Setzung der Prioritäten und die entsprechende Zuordnung der Ressourcen sind sehr wichtig. Hier liegen die größten Probleme bei der Um-

setzung des Multiprojektmanagements. Führungskräfte haben keinen verlässlichen Einblick in den tatsächlichen Status der Projekte. Einerseits erhalten sie immer wieder neue Anfragen (für Ressourcen, Material, etc.), andererseits werden ihnen Projekte, die scheinbar gut vorankamen, (plötzlich) als verspätet gemeldet. Projekte kämpfen um knappe Ressourcen.

In diesem Kampf müssen Verantwortliche immer wieder Prioritätsentscheidungen treffen und kurz danach wieder revidieren. In diesem Seminar erfahren Sie, wie es gelingt, Multiprojektmanagement wirksam und nachhaltig einzuführen.

Auf einen Blick

- ▶ Realitäten im Multiprojekt Geschäft
- ▶ Ursachenforschung für die typischen „Symptome“
- ▶ Anforderungen an ein Multiprojektmanagement
- ▶ Den Veränderungsprozess gestalten
- ▶ Maßnahmen für schnelle Erfolge
- ▶ Projekt und Multiprojekt Planung
- ▶ Die Projektumsetzung steuern

Zielgruppen

Führungskräfte und Projektleiter, die die Verantwortung für mehrere parallele Projekte haben

Ihr Nutzen

- ▶ Sie erkennen, welche Anforderungen Sie an ein wirksames Multiprojektmanagement stellen können
- ▶ Sie lernen einen klaren und effektiven Prozess kennen, durch den sie ihr Multiprojekt Unternehmen innerhalb weniger Monate zu deutlich höherer Performance und deutlich höherer Transparenz führen können
- ▶ Sie lernen aus den Erfahrungen erfolgreicher Multiprojekt Unternehmen

Ihr Referent



Uwe Techt

Geschäftsführer der VITEM GmbH & Co. KG. Seit 25 Jahren ist er im Projektgeschäft tätig, als Projektleiter, Portfoliomanager, Geschäftsführer sowie als externer Berater. Schwerpunkt seiner Tätigkeit heute sind der Aufbau und Nutzung von Wettbewerbsvorteilen im Projektgeschäft – unter Nutzung dynamischer Methoden wie Theory of Constraints und Critical Chain Projektmanagement. Uwe Techt ist Autor mehrerer Bücher sowie zahlreicher Fachartikel.

Termin: 9. und 10. März 2021

Veranstaltung: H21.10416.01

Termin: 28. und 29. September 2021

Veranstaltung: H21.10416.02

Preise (mehrwertsteuerfrei):

Seminarpreis: 1.230,00 €

Seminarpreis für VDI Mitglieder: 1.180,00 €



Württembergischer Ingenieurverein
Fortbildungszentrum

Psychische Belastung am Arbeitsplatz als Bestandteil der Gefährdungsbeurteilung

Strukturierte Ableitung sowie gezielte Umsetzung von Maßnahmen

Zum Thema

Seit Ende 2013 fordert das Arbeitsschutzgesetz explizit die Berücksichtigung der psychischen Belastung in der Gefährdungsbeurteilung. Das bedeutet: Unternehmen müssen auch jene Gefährdungen für ihre Beschäftigten ermitteln, die sich aus der psychischen Belastung bei der Arbeit ergeben.

Sie sind dazu verpflichtet, eine Gefährdungsbeurteilung der psychischen

Belastungen durchzuführen. Psychische Belastung am Arbeitsplatz gilt es zu ermitteln und zu bewerten, um daraus geeignete Maßnahmen abzuleiten.

Im Seminar lernen Sie unter Bezugnahme auf die in der GDA-Leitlinie „Gefährdungsbeurteilung und Dokumentation“ die unterschiedlichen Prozessschritte zu planen und umzusetzen. Wir unterstützen Sie, diese hinsichtlich der psychischen

Belastung am Arbeitsplatz durchzuführen. Gefährdungen für die Gesundheit sollen vermieden und Arbeitsbedingungen verbessert werden.

Mit Abschluss des Seminars können Sie selbstständig Gefährdungsbeurteilungen bzw. -ermittlungen durchführen und die Ergebnisse bewerten.

Auf einen Blick

- ▶ Neue Anforderungen bei der Arbeit: Chancen und Risiken
- ▶ Psychische Belastung am Arbeitsplatz: eine Begriffsklärung
- ▶ Das Belastungs-Beanspruchungs-Modell
- ▶ Psychische Belastung erkennen und beurteilen
- ▶ Geeignete Maßnahmen ableiten und auf deren Wirksamkeit hin überprüfen
- ▶ GDA Empfehlung und GDA Leitlinie „Gefährdungsbeurteilung und Dokumentation“

Zielgruppen

Fach- und Führungskräfte aus allen Unternehmensbereichen, Fachkräfte für Arbeitssicherheit und Arbeitsschutzbeauftragte, Betriebsärzte, Betriebsräte

Ihr Nutzen

- ▶ Sie gewinnen mehr Sicherheit im Umgang mit dem Thema
- ▶ Sie lernen Methoden kennen, die Sie zur Erfassung psychischer Belastung konkret einsetzen können
- ▶ Sie werden geschult, psychische Belastungsfaktoren in Ihrer Gefährdungsbeurteilung einzuordnen
- ▶ Sie lernen Anlaufstellen und Experten kennen, mit denen Sie sich beraten und weiter zusammenarbeiten können

Ihr Referent



Wolfgang Kämmerle war während seiner 22-jährigen Mitarbeit bei Mercedes-Benz u.a. als Leiter für arbeitspolitische Projekte und als Projektleiter für verschiedene strategische Projekte im Vorstandsbereich Personal tätig. Seine Schwerpunktthemen sind Projektmanagement, Lean Management, Führung, Kommunikation, Moderation und Konfliktmanagement.

Als VDI Inhouse-Seminar buchbar

Gerne arbeiten wir ein individuelles Angebot für Ihr Unternehmen aus.

Ihre persönliche Ansprechpartnerin, Susanne Bartholomay, freut sich auf Ihren Anruf unter 0711 1363-42 oder auf Ihre E-Mail an: bartholomay@vdi-suedwest.de.



Produktmanagement für technische Produkte und Dienstleistungen

Grundlagen und Techniken für erfolgreiches Produktmanagement - Industrielle Lösungen sicher vermarkten

Zum Thema

Produktmanagement ist in der Mehrzahl der Unternehmen nicht klar definiert. Deshalb verstehen sich Mitarbeiter im Produktmanagement häufig als „Mädchen für alles“. Die Folge: Sie versinken in operativer Alltagsarbeit und vernachlässigen die notwendigen strategischen Aufgaben, die für den gewünschten Erfolg ihrer Produkte und Dienstleistungen unbedingt erforderlich sind.

Produktmanagement in technisch geprägten Unternehmen ist die entscheidende Schaltstelle zwischen technischem Vertrieb auf der einen Seite und Forschung und Entwicklung auf der anderen Seite. Es steuert den gesamten Produktlebenszyklus und ist so die strategische und operative Koordinationsstelle, die Prozesse und die Zusammenarbeit von Unternehmensbereichen und Abteilungen steuert.

Produktmanager haben unterschiedlichste Tätigkeitsbereiche. Eine gute Steuerung und der systematische Einsatz professioneller Methoden und Tools sind die Erfolgsfaktoren für sichereres Produktmanagement und ertragsstarke Produkte und Dienstleistungen.

Auf einen Blick

- ▶ Steigerung des Produkterfolgs
- ▶ Aufgaben, Verantwortung und Kompetenzen vom Produktmanager
- ▶ Durch klare Schnittstellen die Zusammenarbeit verbessern
- ▶ Produktnutzen herausarbeiten und überzeugend kommunizieren
- ▶ Techniken zur Analyse und Darstellung wichtiger Informationen richtig nutzen
- ▶ Marketingpläne erstellen, professionell präsentieren und konsequent umsetzen
- ▶ Erfolgreiche Produkteinführung

Zielgruppen

Produktmanager, Produktspezialisten, Mitarbeiter aus Marketing und Produktentwicklung

Ihr Nutzen

- ▶ Sie erfahren, wie Sie mit konsequenter Steuerung der Prozesse und systematischem Einsatz professioneller Methoden und Tools die Grundlagen für erfolgreiches Produktmanagement schaffen
- ▶ Sie erarbeiten bewährte Methoden und Werkzeuge und erhalten Tipps und Checklisten für den täglichen Einsatz in der betrieblichen Praxis

Ihr Referent



Dipl. Ing. Bernhard Frese

Mehr als 15 Jahre Führungserfahrung im internationalen Marketing und Vertrieb. Seit 2002 selbstständiger Umsetzungsberater und anerkannter Experte für Produktmanagement. Referent an namenhaften Institutionen für Weiterbildung und Qualifizierung.

Termin: 20. und 21. April 2021

Veranstaltung: W21.10326.01

Termin: 11. und 12. November 2021

Veranstaltung: W21.10326.02

Preise (mehrwertsteuerfrei):

Seminarpreis: 1.230,00 €

Seminarpreis für VDI Mitglieder: 1.180,00 €



Württembergischer Ingenieurverein
Fortbildungszentrum

Projektmanagement - Die Wirklichkeit ist anders

Erfolgsfaktoren des Projektmanagements

Zum Thema

Schätzungsweise scheitern 30 % aller Projekte. Woran liegt das? Häufige Ursachen sind unklare Zielsetzungen am Anfang, mangelnde Zusammenarbeit im Unternehmen oder zu knappe Ressourcen.

Wenn das aber bekannt ist, warum wird es nicht geändert? Weil es anscheinend nicht geht. Viele Auftraggeber zögern verbindliche Zielvereinbarungen lange

hinaus. In jedem Unternehmen gibt es eine Vielzahl von Aufgaben, die gleichzeitig erledigt werden müssen.

Die Aufgabe „Projektmanagement“ wird sehr oft unterschätzt. Wie häufig kommt der Fall vor, dass der Aufwand für das Projektmanagement in keinem Projektplan enthalten ist, auch nicht in der Kapazitätsplanung?

Um mit dieser Situation umgehen zu können, müssen alle betroffenen Mitarbeiter die Methoden des Projektmanagements beherrschen und zusätzlich fähig sein, sorgsam mit Menschen umzugehen, die in solche komplexen Aufgaben eingebunden sind.

Auf einen Blick

- ▶ Wie man einem Projekt-Endtermin zusagen kann, ohne das Ziel genau zu kennen
- ▶ Warum plant man überhaupt Projekte, wenn doch meist alles anders läuft?
- ▶ Der „Faktor“ Mensch im Projektalltag
- ▶ Heimliche Spielregeln: die ungeschriebenen Gesetze des Projektmanagements
- ▶ Pragmatische Lösungen für die typischen Probleme

Zielgruppen

Alle, die die Projektarbeit intensiver kennenlernen und verbessern möchten.

Ihr Nutzen

- ▶ Sie werden fundiert methodisch geschult
- ▶ Sie arbeiten gemeinsam unter Anleitung der Referenten in kleinen Teams, so dass alle relevanten Grundelemente des Projektmanagements und Aspekte einer Projekt-sitzung praktisch erfahren und umgesetzt werden können
- ▶ Sie lernen die Methoden des Projektmanagements kennen

Ihr Referent



Wolfgang Kämmerle war während seiner 22-jährigen Mitarbeit bei Mercedes-Benz u.a. als Leiter für arbeitspolitische Projekte und als Projektleiter für verschiedene strategische Projekte im Vorstandsbereich Personal tätig. Seine Schwerpunktthemen sind Projektmanagement, Lean Management, Führung, Kommunikation, Moderation und Konfliktmanagement.

Termin: 22. und 23. Februar 2021

Veranstaltung: H21.10315.01

Termin: 19. und 20. Juli 2021

Veranstaltung: H21.10315.02

Preise (mehrwertsteuerfrei):

Seminarpreis: 1.230,00 €

Seminarpreis für VDI Mitglieder: 1.180,00 €



Württembergischer Ingenieurverein
Fortbildungszentrum

Projektmanagement für erfahrene Projektleiter - Projektleiter-Training

Projekte sicher planen und steuern
Projektteams zum Ziel führen

Zum Thema

Projekte sind anspruchsvolle und komplexe Vorhaben auf Zeit. Sie enthalten oft große Unsicherheiten in der Zukunft. Deshalb gehört zum verantwortungsvollen Projektmanagement das rechtzeitige und vorausschauende Erkennen von Projektkrisen.

Die Krisenursachen sind vielfältig, die Symptome anfangs unauffällig. Unter enormen Zeitdruck muss der Projekt-

leiter die Chancen konsequent nutzen. In diesem Aufbau-Seminar erfahren Sie, wie Sie Ihr Projektteam organisieren und wie Sie Ihre Rolle als Projektleiter effektiv wahrnehmen und optimieren können. Der Erfolg im Projekt steht und fällt mit der Art der Zusammenarbeit und wie die Teammitglieder geführt werden.

Lernen Sie, Teams in Projekten erfolgreich zu führen und zu motivieren. Wo

mehrere Fachleute zusammenarbeiten, um gemeinsame Ziele zu erreichen, ist eine Führungskraft notwendig, die die Fähigkeiten bündelt und die Menschen mit ihren unterschiedlichen Bedürfnissen ernst nimmt.

Auf einen Blick

- ▶ Die Rolle des Projektleiters – Der Projektleiter als Führungskraft
- ▶ Motivation zur Steigerung der Handlungsbereitschaft
- ▶ Teams motivierend führen
- ▶ Risiken im Projekt managen
- ▶ Projektrisiken bewerten und Prioritäten setzen
- ▶ Projektrisiken verlagern, vermeiden und absichern

Zielgruppen

Auftraggeber von Projekten und Projektleiter

Ihr Nutzen

- ▶ Sie erfahren, wie Sie die Voraussetzungen für erfolgreiche Projektarbeit schaffen
- ▶ Sie erhalten wirksame Steuerungsinstrumente zur zielgerichteten Umsetzung der Projektinhalte
- ▶ Sie können Risiken im Projekt durch systematisches Risikomanagement reduzieren
- ▶ Sie lernen, komplexe Projekte erfolgreich zu führen und schwierige Projektsituationen zu meistern

Ihr Referent



Prof. Dr. Ulrich Kallmann hat in mehr als 15 Jahren Industrietätigkeit, u.a. bei Agilent Technologies und der Robert Bosch GmbH, alle Facetten der Produktentwicklung erlebt. Erfahrung vom Entwicklungsingenieur bis zum Manager international verteilter Entwicklungsteams. Er bringt umfangreiches Praxis- und Methodwissen aus den Bereichen Innovationsmanagement, Produktentwicklung und Projektmanagement mit.

Termin: 22. und 23. März 2021 - ONLINE-Seminar
Veranstaltung: W21.10414.W1

Termin: 14. und 15. September 2021
Veranstaltung: W21.10414.02

Hinweis: Basiswissen/Erfahrung erforderlich

Preise (mehrwertsteuerfrei):

Seminarpreis: 1.230,00 €

Seminarpreis für VDI Mitglieder: 1.180,00 €



Württembergischer Ingenieurverein
Fortbildungszentrum

Stress reduzieren - Resilienz stärken

Persönliche Strategien für erhöhte Widerstandskraft

Zum Thema

Konzentrationsstörungen, mangelnde Emotionskontrolle, Panikattacken und Schlafstörungen, Verlust von Kreativität, Konflikte und Isolation sind nur einige Folgen von chronischem Stress.

Stress beeinflusst somit unser gesamtes Verhalten im Beruf und im Privatleben und bestimmt massiv unser Denken und Handeln.

Daher erarbeiten und entwickeln Sie in diesem Seminar Ihre ganz persönliche und nachhaltige Strategie gegen Stress. Sie verbessern insbesondere ihre Fähigkeit, sich und Situationen differenzierter wahrzunehmen und erlernen Strategien, eigenes Verhalten nachhaltig und hoch motiviert zu verändern. Dies ist der Schlüssel nicht nur für die Reduzierung von Stress, sondern für mehr Authentizität,

Kreativität, Teamfähigkeit und Konzentration.

Es gehört zu unserem Selbstverständnis, dass alle Inhalte des Seminars in ihrer Wirkung fundiert und wissenschaftlich belegt sind.

Auf einen Blick

- ▶ Wo stehe ich?
- ▶ Stressmechanismen verstehen
- ▶ Erlernen von Techniken für Entspannung, erhöhte Konzentration und Änderung des eigenen Verhaltens
- ▶ Eigene Bedürfnisse (wieder) entdecken – Stressbaustellen identifizieren
- ▶ Die eigene Resilienz erhöhen
- ▶ Erlernen einer persönlichen und nachhaltigen Strategie gegen Stress

Zielgruppen

Für ALLE, die eine persönliche und nachhaltige Strategie gegen Überbelastung und Stress suchen.

Ihr Nutzen

- ▶ Sie entwickeln die Kompetenz, Drucksituationen frühzeitig zu erkennen, um adäquat reagieren und handeln zu können
- ▶ An Stelle allgemeiner Lösungsmöglichkeiten entwickeln Sie eine individuelle Strategie, um Stress nachhaltig zu reduzieren
- ▶ Sie erlernen Techniken, mit denen Sie eigene Verhaltensmuster und Glaubenssätze verändern können

Ihr Referent



Ralf Tscherpel, Dipl.-SpOec. (Univ.)

Ralf Tscherpel ist seit vielen Jahren Experte für Resilienz und Stressmanagement.

Als Gesellschafter des Unternehmens BaLiOGO hält Ralf Tscherpel seitdem deutschlandweit Vorträge, ist Ideengeber für Maßnahmen großer Krankenkassen und berät TOP-Führungskräfte zahlreicher

Unternehmen zu Themen wie Mitarbeitermotivation, Resilienz, Stressmanagement und Teamentwicklung.

Termin: 3. und 4. März 2021

Veranstaltung: H21.10333.01

Termin: 28. und 29. Oktober 2021

Veranstaltung: H21.10333.02

Preise (mehrwertsteuerfrei):

Seminarpreis: 1.230,00 €

Seminarpreis für VDI Mitglieder: 1.180,00 €



Württembergischer Ingenieurverein
Fortbildungszentrum

Technische Berichte, Mails und Vorlagen ENTSCHEIDERGERECHT gestalten

Berichte professionell planen, formulieren und erstellen

Zum Thema

In einer arbeitsteiligen Wirtschaft sind Ingenieure immer wieder aufgefordert, technische und wissenschaftliche Berichte zu schreiben.

Berichte dienen dazu, Ergebnisse eigener Arbeit vor Entscheidern darzustellen. Kurzberichte, Mails, Vorlagen und Briefe müssen mit den gewählten Formulierungen und mit der Sprache auf unter-

schiedliches Zielpublikum eingehen. Oft hängen weitere Entscheidungen des Auftraggebers und Zukunftschancen von solchen Darstellungen ab.

„Der Köder muss dem Fisch gefallen“ – Die Übermittlung von Information ist in zwei Schritte gegliedert. Zunächst werden Informationen in Berichten festgehalten. Später nehmen

andere Menschen die Info auf. Im Zentrum steht immer der Leser, Zuhörer oder Entscheider. Fachlich kompetente Autoren machen sich ein Bild vom Zielpublikum und sprechen dieses technisch und sprachlich optimal an. Einfache, klare Sätze in Gegenwartsform lassen technische Inhalte lebendig erscheinen.

Auf einen Blick

- ▶ Texte und deren psychologische Wirkung auf Leser verstehen und nutzen
- ▶ Moderne, freundliche und aktive Sprache in Texten nutzen
- ▶ Entscheider überzeugen mit verständlicher und verbindlicher Sprache
- ▶ Optisch ansprechende Gestaltung technischer Berichte
- ▶ Moderne Korrespondenz in E-Mails

Zielgruppen

Ingenieure sowie Fach- und Führungskräfte aus technischen Bereichen

Ihr Nutzen

- ▶ Sie können die psychologische Wirkung von Texten zur Überzeugung nutzen
- ▶ Ihre Texte werden sprachlich moderner, freundlicher und aktiver
- ▶ Ihre Sprache ist überzeugender, verständlicher und verbindlicher
- ▶ Ihre technischen Berichte sind optisch ansprechender
- ▶ Ihre technische Korrespondenz ist zielführend

Ihr Referent



Alja Renk

Kommunikationstrainer und Coach. Alja Renk unterstützt Fach- und Führungskräfte im Beruf, Potenziale zu erkennen, zu entfalten und so erfolgreicher zu werden.

Als VDI Inhouse-Seminar buchbar

Gerne arbeiten wir ein individuelles Angebot für Ihr Unternehmen aus.

Ihre persönliche Ansprechpartnerin, Susanne Bartholomay, freut sich auf Ihren Anruf unter 0711 1363-42 oder auf Ihre E-Mail an: bartholomay@vdi-suedwest.de.



Württembergischer Ingenieurverein
Fortbildungszentrum

Technische Sachverhalte überzeugend präsentieren

Vorhaben, Projekte, Konzepte und Ergebnisse wirksam darstellen

Entscheidungen konsequent herbeiführen

Zum Thema

Optimale Lösungen zu entwickeln, gehört zu den Kernaufgaben technischer Fach- und Führungskräfte. Das beste Ergebnis muss jedoch auch gut verkauft werden – im eigenen Haus und bei Kunden.

Das Paar „starkes Ergebnis“ in Kombination mit „wirkungsvoller Präsentation“ sichert nachhaltig Ihren Erfolg. Nicht nur

fertige Ergebnisse müssen präsentiert werden. Viel öfter geht es darum, mit Lösungsvarianten zügig gute Entscheidungen herbeizuführen – beim eigenen Management, in Vertrieb und Marketing, häufig aber auch bei Kunden und Interessenten. Mit gelungenen Präsentationen sprechen Sie unterschiedliche Zielgruppen individuell an. Sie überzeugen und verkaufen Ihre Ergebnisse gut.

Sie steigern mit den richtigen Techniken Ihr Image und werden als Fachexperte wahrgenommen. Mit ausgewogenem Maß an theoretischem Hintergrundwissen zum Thema, praktischen Beispielen und Übungen werden die Teilnehmer schrittweise an das Präsentieren von technischen Inhalten herangeführt, um gewünschte Wirkungen zu erzielen.

Auf einen Blick

- ▶ Mit sicherer Kommunikation Kunden, Mitarbeiter, Kollegen und Vorgesetzte überzeugen
- ▶ Visualisieren, die Sinne mobilisieren
- ▶ Präsentations- und Überzeugungstechnik optimieren
- ▶ Körpersprache – nonverbale Kommunikation
- ▶ Rhetorik – mit der Wirkung der Worte Entscheidungen und Entscheider gewinnen
- ▶ Optimale Präsentation durch Planung und Vorbereitung

Zielgruppen

Alle, die mit ihrem Auftritt und ihrer Präsentation überzeugen und begeistern wollen.

Ihr Nutzen

- ▶ Mit ausgewogenem Maß an theoretischem Hintergrundwissen zum Thema, praktischen Beispielen und Übungen werden die Teilnehmer schrittweise an das Präsentieren von technischen Inhalten herangeführt, um gewünschte Wirkungen zu erzielen
- ▶ Sie werden als Experte wahrgenommen, Sie gewinnen Akzeptanz
- ▶ Sie lernen Kunden, Mitarbeiter, Kollegen und Vorgesetzte zu überzeugen

Ihr Referent



Rainer W. Baber, M.A.
Baber Consulting, Neuhausen. Rainer Baber ist seit 1998 Berater, Trainer und Speaker mit den Schwerpunkten Verkauf, Rhetorik/Präsentation und kundenorientierte Kommunikation

Als VDI Inhouse-Seminar buchbar

Gerne arbeiten wir ein individuelles Angebot für Ihr Unternehmen aus.

Ihre persönliche Ansprechpartnerin, Susanne Bartholomay, freut sich auf Ihren Anruf unter 0711 1363-42 oder auf Ihre E-Mail an: bartholomay@vdi-suedwest.de.



Württembergischer Ingenieurverein
Fortbildungszentrum

Trotz Dauerstress gesund und leistungsfähig bleiben

Vom richtigen Zeit- und Selbstmanagement

Versehen Sie Prioritäten mit Terminen - und nicht umgekehrt

Zum Thema

Eigentlich mögen Sie Ihren Job, sie sind meist motiviert und engagiert. Doch die täglichen Anforderungen steigen ständig. Der tatsächliche oder auch erlebte Druck wird immer größer, Konflikte mit Kollegen nehmen zu und kosten Kraft.

Deshalb ist es wichtig, sich die eigene Energie zu erhalten, bevor Sie unkonzentriert arbeiten, sich ausgelaugt fühlen oder gar „ausbrennen“.

Tun Sie daher etwas, um sich Ihre Leistungsfähigkeit, Ihre Energie, Ihre Motivation und Ihren Spaß an der Arbeit zu erhalten. Dabei geht es nicht ums reine „Durchhalten“. Es geht vielmehr um die Änderung Ihres Arbeitsalltags, Ihrer Einstellung und um eine neue Ausrichtung Ihres Verhaltens.

Lernen Sie Strategien und Techniken, um mit Anforderungen, (Zeit-) Druck

und besonders herausfordernden Phasen gut umzugehen, ohne die eigene Gesundheit und Leistungsfähigkeit aufs Spiel zu setzen.

Auf einen Blick

- ▶ Gut Planen und Prioritäten richtig setzen
- ▶ Die wirkungsvolle Organisation des Schreibtisches
- ▶ Das „Glück“ der Unerreichbarkeit
- ▶ Wie man Stress nachhaltig bewältigen kann
- ▶ Fitness steigern durch Bewegung, Ernährung und Entspannung
- ▶ Für sich immer wieder prüfen: Was ist wirklich wichtig im Leben?

Zielgruppen

Fach- und Führungskräfte, die trotz steigender Belastung ihre Arbeit im Griff behalten wollen

Ihr Nutzen

- ▶ Das Seminar thematisiert die immer wiederkehrenden Probleme bei der effizienten Gestaltung des Arbeitsalltags
- ▶ Es geht auf einige der tatsächlichen Ursachen ein, die die Menschen belasten und ihre Effizienz beeinflussen
- ▶ Dazu gehört auch, eine organische Balance zu finden zwischen den Ansprüchen des Berufs- und Privatlebens

Ihre Referentin



Dipl.-Psych. Bettina Härlen, Trainerin und Unternehmensberaterin, Asperg bei Ludwigsburg. Frau Bettina Härlen hat langjährige Erfahrung in der Beratung von Unternehmen der Luftfahrt, der Automobilindustrie und Automobilzulieferindustrie, von Kommunen, Universitäten und Fachhochschulen.

Termin: 20. und 21. April 2021

Veranstaltung: H21.10329.01

Termin: 19. und 20. Oktober 2021

Veranstaltung: H21.10329.02

Preise (mehrwertsteuerfrei):

Seminarpreis: 1.230,00 €

Seminarpreis für VDI Mitglieder: 1.180,00 €



Württembergischer Ingenieurverein
Fortbildungszentrum

Verträge verhandeln, Nachforderungen durchsetzen oder abwehren mit Claim Management

Verträge (richtig) formulieren für die erfolgreiche Durchsetzung von Ansprüchen aus Leistungsstörungen

Wie man Ansprüche wirksam darlegt, begründet und beweiskräftig aufbereitet

Zum Thema

Bei großen Projekten wird Claim Management immer bedeutender. Mit Claim Management bezeichnet man alle Aktivitäten, die notwendig sind, um eigene berechnete Forderungen gegenüber einem Projektpartner durchzusetzen bzw. fremde unberechtigte Forderungen wirkungsvoll abzuwehren.

Mehr und mehr Unternehmen untersuchen detailliert Vertragswerke in

Projekten, um Risiken der Kosten und Leistungserbringung oder Terminierung einzuschätzen. Hier geht es darum, unberechtigte Nachforderungen abzuwehren und eigene berechnete Nachforderungen erfolgreich durchzusetzen.

Um dies systematisch anzugehen, sind eine Reihe von Abläufen im Zusammenhang zwischen Vertrag, proaktivem Änderungswesen und

exakter Dokumentation rund um das eigentliche Projektmanagement zu realisieren.

In diesem Seminar erfahren Sie die grundlegenden Vorgehensweisen und auch die wesentlichen Fallstricke bei der Durchführung von Claim Management. Sie können viel sicherer eigene Claims erkennen und verfolgen und fremde Claims abwehren.

Auf einen Blick

- ▶ Vertrag und Nachforderung als „Vorgangskette“
- ▶ Vertragsmanagement und Dokumentation
- ▶ Konfiguration und Änderungen managen
- ▶ Abweichungen, Änderungen und Störungen
- ▶ Claim Management als Prävention
- ▶ Grundzüge der Verhandlung

Zielgruppen

Projektleiter/innen von Kundenauftrags- und Gemeinschaftsprojekten, Fachleute in Vertrieb/Entwicklung, Claim Manager

Ihr Nutzen

- ▶ Sie beherrschen wesentliche Kenntnisse im Claim Management und deren Anwendung
- ▶ Sie erkennen Fallstricke im Umgang von Änderungen auf dem Weg zu Kundenabnahme
- ▶ Sie achten sorgfältig auf Merkmale bereits bei der Vertragsformulierung und installieren sichere Prozessschritte mit entsprechender Dokumentation

Ihr Referent



Dr. jur. Peter Trepte, Rechtsanwalt und Bankkaufmann.
Seit 1994 Rechtsanwalt, insbesondere im Bereich internationales Liefer- und Projektgeschäft, einschließlich relevanter Finanzierungen. Tätigkeitsschwerpunkte: M & A, Werkvertragsrecht, insbesondere internationale Anlagen-/Projektverträge, Finanzierungsverträge, Wirtschaftsrecht, Prozessrecht und internationale Schiedsverfahren.

Als VDI Inhouse-Seminar buchbar

Gerne arbeiten wir ein individuelles Angebot für Ihr Unternehmen aus.

Ihre persönliche Ansprechpartnerin, Susanne Bartholomay, freut sich auf Ihren Anruf unter 0711 1363-42 oder auf Ihre E-Mail an: bartholomay@vdi-suedwest.de.



Württembergischer Ingenieurverein
Fortbildungszentrum

Vom Kollegen zum Vorgesetzten

So schaffen Sie den Rollentausch
Seminar für Einsteiger in Führungsverantwortung

Zum Thema

Eine Beförderung in Führungsverantwortung erweist sich oft als eine Medaille mit zwei Seiten: Gestern noch Kollege, heute Vorgesetzter – da schlagen Freundlichkeiten schnell in Distanz um, Informationsquellen versiegen, schlimmstenfalls schwingen Neid und Missgunst mit.

Gestern noch fühlte man sich solidarisch – heute muss man „Macht“ ausüben. Kein leichtes Spiel, schließlich stehen die ehemaligen Kollegen dem neuen Chef in der Regel zunächst argwöhnisch gegenüber. Der Grund: Sie fühlen sich von der Umbruchsituation bedroht.

Wünschen von ehemaligen Kolleginnen und Kollegen konfrontiert. Sie benötigen ein gutes Verständnis für die damit verbundenen Herausforderungen. Es ist ein gänzlich anderer Job, in einem Team als Gleicher unter Gleichen zu arbeiten oder dieses Team zu führen und Verantwortung zu übernehmen.

In der neuen Rolle als Führungskraft werden Sie nun mit Erwartungen und

Auf einen Blick

- ▶ Die ersten 100 Tage als Führungskraft
- ▶ Führen zwischen Kollegialität und Loyalität
- ▶ Den eigenen Führungsstil entwickeln: Der Weg zur Führungspersönlichkeit
- ▶ Was sind die typischen Aufgaben einer Führungskraft?
- ▶ Instrumente und Werkzeuge der Führung
- ▶ Welche Führungsqualitäten besitze ich – und welche brauche ich zusätzlich?

Zielgruppen

Mitarbeiter, die seit kurzem in Führungsfunktionen sind oder sich darauf vorbereiten wollen.

Ihr Nutzen

- ▶ Sie erhalten Informationsinputs und machen praktische Übungen wie Rollenspiele, Fallbeispiele und das Nachspüren von Gesprächssituationen
- ▶ Sie bekommen ein gutes Verständnis für die Herausforderungen als Führungskraft und lernen, wie Sie diese Verantwortung erfolgreich übernehmen können

Ihre Referentin



Dipl.-Psych. Bettina Härlen, Trainerin und Unternehmensberaterin, Asperg bei Ludwigsburg. Frau Bettina Härlen hat langjährige Erfahrung in der Beratung von Unternehmen der Luftfahrt, der Automobilindustrie und Automobilzulieferindustrie, von Kommunen, Universitäten und Fachhochschulen.

Termin: 24. und 25. Februar 2021 - ONLINE-Seminar

Veranstaltung: H21.10214.W1

Termin: 29. und 30. Juni 2021

Veranstaltung: H21.10214.02

Termin: 30. November und 1. Dezember 2021

Veranstaltung: H21.10214.03

Preise (mehrwertsteuerfrei):

Seminarpreis: 1.230,00 €

Seminarpreis für VDI Mitglieder: 1.180,00 €

Zum Thema

Die Anforderungen am Markt wachsen ständig und werden immer komplexer. Einkauf, Vertrieb und Service müssen sich daher konsequent weiterentwickeln, um auch künftig flexibel, kundenorientiert und effizient agieren zu können. Die VDI-Seminare qualifizieren Sie und Ihre Mitarbeiter nachhaltig und langfristig. So machen wir die gesamte Mannschaft der Prozesskette Einkauf/Vertrieb/Service fit für Ihren Unternehmenserfolg.

Wie der **erfolgreiche Vertrieb** komplexer und erklärungsbedürftiger Produkte funktioniert, beantworten wir im Seminar auf Seite 46. „Der verkaufsstarke Innendienst“ (S. 52) kann Ihr Team dabei gewinnbringend unterstützen. Techniker und Ingenieure erzielen mit einem gezielten Verkaufstraining mehr Abschlüsse.

Die nächste Herausforderungen: **Preisverhandlungen**. Dazu finden Sie bei uns verschiedene Seminare, von der Preiserhöhung (S. 48) über Großkunden-Strategien (S. 49), erfolgreiche Preisverhandlungen (S. 53). Diese Preisverhandlungsseminare werden oft von den Einkäufern selbst besucht! Dadurch profitieren Sie von wertvollen Synergien, die Sie so nur in unseren Präsenzseminaren und offenen Seminaren finden. Da die Preisverhandlungsseminare sehr beliebt sind, sind sie schnell ausgebucht. Reservieren Sie deshalb am besten zeitnah einen Platz für sich und Ihre Mitarbeiter!

Nach den erfolgreichen Preisverhandlungen können Sie mit **Serviceleistungen** punkten. Sie erfahren bei uns, wie Sie diese gezielt und offensiv

vermarkten (S. 54). Und wir trainieren Ihre Servicetechniker darin, diese Leistungen kunden- und umsatzorientiert durchzuführen (S. 56). Anschließend ist Ihre komplette Servicemannschaft fit für den Vertrieb vor Ort und weiß, wie sie effizient neue Umsätze und Aufträge generieren kann. Darüber hinaus erfahren Sie beim VDI, wie Sie aus Ihrem Reparatur-Center ein Profit-Center machen (S. 47). Serviceleiter aus namhaften Firmen teilen ihre Erfahrungen mit Ihnen und zeigen Ihnen best-practice-Beispiele. Dieses Seminar gibt es nur im Fortbildungszentrum Stuttgart.



Intelligent und automatisiert: Der Einsatz von KI in Marketing und CRM

Künstliche Intelligenz: Technologische Möglichkeiten und Grenzen in der Praxis

Zum Thema

Künstliche Intelligenz wird als die Schlüsseltechnologie des beginnenden Jahrzehnts gesehen. Dies gilt insbesondere für die Bereiche Marketing und Vertrieb, in denen die zunehmende Verfügbarkeit von Kundendaten große Optimierungspotenziale und neue Ansätze verspricht.

Marktführer wie Salesforce, Microsoft oder Adobe integrieren mit großem Aufwand intelligente „Out-of-the-box“-

Mechanismen in CRM und Content Management-Systeme, die enorme Produktivitätsverbesserungen suggerieren.

Doch wie hilfreich sind diese Funktionalitäten wirklich? Was sind die Rahmenbedingungen, damit aus technischer Spielerei konkreter Praxisnutzen entsteht?

Wer Verfahren der Künstlichen Intelligenz nutzen will, sollte die wesentlichen Einsatzszenarien und die grundlegenden Anforderungen an diese Verfahren kennen sowie die Limitationen im Bereich Marketing und Vertrieb einschätzen können.

Auf einen Blick

- ▶ Aktuelle Studien und Markttrends für digitales Marketing und Vertrieb
- ▶ Daten für die 360-Grad-Sicht auf den Kunden
- ▶ Analytisches CRM und KI
- ▶ KI-Grundmodelle
- ▶ Marketing Automation
- ▶ Leadscoring und Kundenbewertung
- ▶ Customer Churn Analysis und Prevention
- ▶ Open-Source-Systeme

Zielgruppen

Leitende Angestellte, Fach- und Führungskräfte sowie Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter aus den Bereichen Marketing, Vertrieb und IT, die mit der Optimierung und Automatisierung von Marketing- und Vertriebsprozessen betraut sind und mögliche Potenziale erschließen wollen. Es sind keine Vorkenntnisse erforderlich.

Ihr Nutzen

- ▶ Nach dem Seminar haben Sie einen Überblick über die aktuellen Trends und Entwicklungen.
- ▶ Sie kennen die im Markt verfügbaren Systeme und Technologien.
- ▶ Sie wissen um die Möglichkeiten und Grenzen der KI-Verfahren und können Ergebnisse entsprechend interpretieren.
- ▶ Sie können eine geeignete Strategie für Ihr Unternehmen im Bereich KI im Marketing und Vertrieb entwickeln und bewerten.

Ihr Referent



Prof. Dr. Arno Hitzges ist seit Mai 2011 als Professor für Content-Management-Systeme an der Hochschule der Medien in Stuttgart (HdM) tätig. Er begann seine berufliche Laufbahn 1992 am Fraunhofer IAO und war bis zu seinem Wechsel an die HdM in führenden Management-Positionen aktiv und begleitet mehr als 100 Projekte im Bereich Content Management, Collaboration und Digital-Marketing.

Er ist Mitveranstalter des Digital-Marketing-Forums und des Stuttgarter SharePoint-Forums, sowie Autor und Herausgeber zahlreicher Publikationen.

Termin: 14. Juli 2021

Veranstaltung: H21.50121.01

Preise (mehrwertsteuerfrei):

Seminarpreis: 850,00 €

Seminarpreis für VDI Mitglieder: 810,00 €



Württembergischer Ingenieurverein
Fortbildungszentrum

Texte schreiben, die überzeugen und verkaufen

Mit Kundennutzen und Mehrwert punkten: So schreiben Sie überzeugende Texte für Vertrieb, Werbung und Marketing

Zum Thema

Gute Texte werden vom Leser schnell erfasst und verstanden. Das ist die Grundvoraussetzung, damit Texte überzeugen und verkaufen können. Wer ein Produkt vermarkten und verkaufen will, beschreibt nicht nur Produktmerkmale. Wirklich überzeugt ist ein Kunde erst, wenn er erkennt, was das Produkt ihm nützt. Deshalb ist es entscheidend für gute Texte, die Mehrwerte und Kunden-

nutzen zielgruppengerecht darin zu verpacken. Dies betrifft Kundenanschriften ebenso wie Präsentationen für den Vertrieb, Mailings, Flyer, Werbeflyer sowie Texte für die interne und externe Kommunikation.

Auf einen Blick

- ▶ Was macht wirksame, lebendige Sprache aus?
- ▶ Wie schaffe ich es, dass andere meine Texte lesen?
- ▶ Wie mache ich aus Interessenten Kunden? Und aus Kunden Stammkunden?
- ▶ Produktmerkmal und Kundenvorteil – was ist der Unterschied?
- ▶ Nutzen und Mehrwert für die Zielgruppe definieren

Zielgruppen

Fach- und Führungskräfte; Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter aus den Bereichen Marketing, Vertrieb/Verkauf, Produktmanagement, Werbung; Selbstständige und freiberuflich tätige Einzelunternehmer und Einzelunternehmerinnen

Ihr Nutzen

- ▶ Produktnutzen zielgruppenorientiert und bedarfsgerecht verpacken
- ▶ Produktmerkmale in Kundennutzen übersetzen
- ▶ Ansprechende, überzeugende Texte verfassen und vorliegende Texte beurteilen
- ▶ Schneller und zielgerichteter texten
- ▶ Eigene Texte überarbeiten und optimieren
- ▶ Mithilfe praktischer Übungen direkt in Ihren eigenen Texten können Sie das Gelernte sofort selbst anwenden

Ihr Referent



Sabine Schneider-Jürss ist Texterin und Texttrainerin. Sie startete vor rund 20 Jahren als Journalistin und schrieb unter anderem für die Stuttgarter Zeitung. 2003 wechselte sie in die Werbung und gründete 2004 die Textagentur Satzmaker. Sie hat für Global Player, KMU, Start-ups und Einzelunternehmer in fast allen – insbesondere auch technischen – Branchen getextet

Termin: 6. und 7. Juli 2021

Veranstaltung: H21.50240.01

Preise (mehrwertsteuerfrei):

Seminarpreis: 1.230,00 €

Seminarpreis für VDI Mitglieder: 1.180,00 €



Erfolgreicher Vertrieb komplexer, erklärungsbedürftiger Produkte

Zum Thema

Unternehmen leben vom erfolgreichen Vertrieb. Nur Unternehmen, die ihr Leistungsportfolio und den Kundennutzen am Markt kommunizieren, werden von den Zielgruppen wahrgenommen.

Vertrieb ist mehr als Auftragsbearbeitung in Kombination mit diversen Werbemaßnahmen. Jeder Mitarbeiter, der im Kontakt mit Kunden und Interessenten steht, muss im Vertrieb geschult sein.

Zentrale Aufgaben des Vertriebs sind Neukunden-Gewinnung, Kunden-Pflege und Reaktivierung „verlorener“ Kunden. Zu diesen Bereichen können viele Stellen im Unternehmen beitragen; nicht nur der Außendienst, auch die Mitarbeiter im Innendienst, die entsprechenden Projektleiter und Führungskräfte.

Das Seminar richtet sich an alle, die ihr Unternehmen durch Verbesserung

der vertrieblichen Fähigkeiten aktiv und zeitnah voranbringen wollen. Sie erhalten zahlreiche praktische Anregungen, um die Effizienz in der Neukunden-Gewinnung zu erhöhen, die Erfolgsquote bei Angeboten zu steigern und vertrauensbildende Maßnahmen umzusetzen, die die Kundenbeziehung stärken.

Auf einen Blick

- ▶ Besonderheiten im Vertrieb von stark erklärungsbedürftigen Produkten
- ▶ Erfolgsfaktoren der einzelnen Stufen des Vertriebsprozesses
- ▶ Tipps zur Positionierung
- ▶ Zielgruppenorientierter Vertrieb
- ▶ Vertriebsaktivitäten strukturiert umsetzen
- ▶ Der telefonische Erstkontakt
- ▶ Nachverfolgung und Verhandlung von Angeboten

Zielgruppen

Vertriebsmitarbeiter im Innen- und Außendienst, sowohl Mitarbeiter im Back-Office als auch Mitarbeiter, die beim Kunden vor Ort aktiv sind, wie z.B. technische Vertriebsmitarbeiter

Ihr Nutzen

- ▶ Effizientere Neukunden-Gewinnung im B2B-Bereich
- ▶ Steigerung der Erfolgsquote bei Angeboten
- ▶ Vertrauen schaffen und stärkere Kundenbeziehungen aufbauen
- ▶ Praxisbeispiele für erfolgreichen Vertrieb im B2B-Geschäft

Ihre Referentin



Dr. Martina M. Ostertag – Vertriebsprofi, Trainer und Coach
 Spezialisiert auf den B2B-Vertrieb für technisch erklärungsbedürftige Produkte; Konzeption und Umsetzung diverser Vertriebsprojekte von der Neukunden-Gewinnung über die Kunden-Pflege bis hin zur Kunden- Reaktivierung, Über 10 Jahre Trainingserfahrung, Abgeschlossenes Studium der

Wirtschaftswissenschaften, Promotion zum Thema Erfolgsfaktoren internationaler Vertriebskooperationen von Familienunternehmen, Abgeschlossene Ausbildung als Systemischer Business und Team-Coach

Termin: 26. und 27. Januar 2021

Veranstaltung: H21.50236.01

Termin: 13. und 14. Juli 2021

Veranstaltung: H21.50236.02

Preise (mehrwertsteuerfrei):

Seminarpreis: 1.230,00 €

Seminarpreis für VDI Mitglieder: 1.180,00 €



Württembergischer Ingenieurverein
Fortbildungszentrum

So bauen Sie Ihren Reparaturservice zum Profitcenter aus

Zum Thema

Reparaturen sind heutzutage ein wichtiger Wettbewerbsfaktor in vielen Branchen. Die Erwartungshaltung der Kunden ist groß. Preis und Reaktionsgeschwindigkeit sind hierbei die Messgrößen, denn nicht immer ist die Lieferung von Neuteilen die Alternative.

Sowohl die Verfügbarkeit von teilweise sehr komplexen Komponenten als auch kostentechnische Prämissen machen

Reparaturen erforderlich. Und schließlich ist ein ausgezeichneter Service mit ein Entscheidungskriterium für Neubeschaffungen.

Ein Lösungsansatz sind Reparaturen nach Maß. Der Reparaturservice wird zum Profit-Center durch die abteilungsübergreifende Einbindung, wie z. B. Marketing, Vertrieb, QM.

Die praxisbezogenen Vorträge von Experten aus verschiedenen Branchen und Firmen unterschiedlicher Größe in Verbindung mit einem umfangreichen Erfahrungsaustausch bieten den Teilnehmern wertvolle Unterstützung für den Transfer in die eigene Praxis.

Auf einen Blick

- ▶ Schwachstellen in der Reparaturabteilung erkennen und beseitigen
- ▶ Organisationsstrukturen administrativ & operativ optimieren
- ▶ Reparaturen, Daten im Produktlebenszyklus
- ▶ Qualifizierte Reparaturen auf der Basis von Utility-Filmen
- ▶ Havarie-Management
- ▶ Innovativer Kundendienst in der Praxis
- ▶ Service – Vertrieb – Marketing – Ein komplettes System

Zielgruppen

Führungs- und Fachkräfte aus dem Bereich Kundendienst/Service

Ihr Nutzen

- ▶ Referenten aus sechs innovativen Firmen präsentieren Best Practice
- ▶ Wissen, wie effiziente Reparaturabwicklung in anderen Unternehmen gehandhabt wird
- ▶ Sie können das Zusammenspiel von Service – Vertrieb – Marketing verstehen und lenken
- ▶ Sie erfahren, wie strukturierte und kostenreduzierte Serviceprozesse umgesetzt werden
- ▶ Sie kennen wirksame Mechanismen, wie der Reparaturservice effizient organisiert und zum Profit-Center ausgebaut werden kann

Ihre Referenten

Jürgen Aschenbrenner, Coperion GmbH, Stuttgart

Antonio Fattorusso, ANDREAS STIHL AG & Co. KG, Waiblingen

Bernd Gruber, HELLER Services GmbH, Nürtingen

Robert Rothenberger, memex GmbH, Weilheim

Ernst Schmidt, Jumo GmbH & Co. KG, Fulda

Ludwig Weiss, CLASSEQ Ltd. / Milton Keynes

Der Termin stand bei Redaktionsschluss noch nicht fest.
Bitte informieren Sie sich auf unserer Website
<https://www.vdi-fortbildung.de/seminare/>

Preise (mehrwertsteuerfrei):

Seminarpreis: 1.230,00 €

Seminarpreis für VDI Mitglieder: 1.180,00 €



Kompaktseminar: Gekonnt Preiserhöhungen durchsetzen

Zum Thema

Wie steht es aktuell um Ihr Preis-Kosten-Verhältnis? Wie hat es sich in den letzten Jahren entwickelt? Meist steigen die Kosten schneller, als die Bereitschaft unserer Kunden, höhere Preise zu akzeptieren.

Die Frage ist, wie geht man vor, um Preise spürbar zu erhöhen, ohne den Auftrag oder gar den Kunden zu

verlieren. Hierzu gehören vor allem eine gute Vorbereitung, eine differenzierte Vorgehensweise und das konsequente Verhandeln der Preiserhöhungen.

Wenn die Preise für Rohstoffe und die Lohnkosten steigen, sind Preiserhöhungen oft unumgänglich. Betriebswirtschaftlich und kalkulatorisch betrachtet ist ja alles ganz einfach: Ihre Kosten

sind gestiegen. Wenn Sie Ihre Margen nicht schmälern wollen, müssen Sie auf der einen Seite den Blick nach innen richten und Einsparpotenziale heben, aber auch Ihre Kunden beteiligen.

Auf einen Blick

- ▶ Was kostet eine nur teilweise umgesetzte Preisanpassung tatsächlich?
- ▶ Wie man „Kampfgeist“ entwickelt
- ▶ Die Welt der Einkäufer kennen und nutzen
- ▶ Den Kunden und die bisherige Geschäftsbeziehung analysieren
- ▶ Den Markt kennen – am besten besser als der Kunde selbst
- ▶ Die eigene Position am Markt analysieren und bewerten
- ▶ Eine individuelle Verhandlungs-Strategie aufbauen

Zielgruppen

Vertriebsleiter, Key-Account-Manager und Vertriebsingenieure an der Verkaufsfond

Ihr Nutzen

- ▶ Dieses Seminar vermittelt Ihnen praktische Tipps, Strategien und Werkzeuge, um Ihre Ziele bei Preiserhöhungen und in Jahresgesprächen durchzusetzen
- ▶ Gewinnen Sie Einblicke in das Denken der Einkäufer
- ▶ Erfahren Sie mehr über wirksame Vorgehensweisen, dem Einkäufer Vorteile zu verschaffen, ohne Preise zu senken
- ▶ So behalten Sie den Verhandlungsprozess zu jeder Zeit im Griff

Ihr Referent



Harald R. Klein, Peter Schreiber & Partner, Ilsfeld, ist Berater, Trainer und Coach. Seit über 30 Jahren ist Vertrieb und Verkauf seine Domäne. Nach einer technischen Ausbildung und betriebswirtschaftlichem Studium der Absatzwirtschaft war er bei einem internationalen Großunternehmen verantwortlich für den Vertrieb technischer Investitionsgüter und komplexer Dienstleistungen.

Termin: 17. Mai 2021

Veranstaltung: H21.50237.01

Termin: 18. Oktober 2021

Veranstaltung: H21.50237.02

Preise (mehrwertsteuerfrei):

Seminarpreis: 850,00 €

Seminarpreis für VDI Mitglieder: 810,00 €



Württembergischer Ingenieurverein
Fortbildungszentrum

Preisverhandlungen mit Großkunden - Strategie - Taktik - Psychologie

Zum Thema

Das Verhandeln mit Großkunden, OEMs und Key Accounts unterliegt eigenen Gesetzen und fordert uns besondere Kompetenzen ab, denn die Forderungen der Konzern-Einkäufer sind oft nicht nachvollziehbar.

Gut geschulte Einkäufer nutzen das gesamte Drohpotenzial Ihrer Einkaufsmacht und Lieferanten fühlen sich oft gezwungen den Forderungen nach-

zugeben. Will man den Auftrag doch ungern dem Wettbewerb überlassen. Durch die Größe der einzelnen Aufträge oder Lieferanteile des Zulieferers ist nicht selten ein Abhängigkeitsverhältnis entstanden, wodurch in Verhandlungen fast so etwas wie Erpressbarkeit entsteht. Situationen wie diese zu vermeiden und auf dem Weg zum Auftrag den oberen Bereich des Preis-Zielkorridors zu erreichen, stehen gezielte Vorberei-

tung und professionelle Verhandlungsführung im Mittelpunkt des Key Account Managements.

Auf einen Blick

- ▶ Typische Preisenkungs-Forderungen im Großkunden-Umfeld
- ▶ Strategie, Taktik, Psychologie und Dramaturgie in Preis-Gesprächen
- ▶ Den Entscheidungsprozess frühzeitig beeinflussen
- ▶ Die „Waffenkammer“ der Verhandlungs-Hebel und -Tools
- ▶ Einkäufer-Strategien proaktiv begegnen und profitabel für uns nutzen
- ▶ Die Persönlichkeit

Ihr Nutzen

- ▶ Welche Argumente werden in Verhandlungen mit Großkunden akzeptiert und welche einfach „vom Tisch gewischt“?
- ▶ Wie kann man eine erfolgreiche Verhandlungsstrategie aufbauen und übermäßige Zugeständnisse vermeiden?
- ▶ Auf diese und andere Fragen im Umgang mit Konzern-Kunden gibt das eintägige Seminar für Konzernkunden-Betreuer auf Erfahrungen gestützte Antworten
- ▶ Grundlagen des Key Account Managements werden verbunden mit Kenntnissen über die modernen Einkaufsmethoden und Wegen hin zu einer proaktiven erfolgreichen Großkunden-Betreuung
- ▶ Vorgestellt werden eine Vielzahl von Fallstudien aus der Praxis

Zielgruppen

Vertriebsleiter, Key Account Manager, Kundencenter- und Vertriebsmitarbeiter von Zulieferern und Ausrüstern aus allgemeiner Industrie, Maschinenbau und Automotive

Ihr Referent



Harald R. Klein, Peter Schreiber & Partner, Ilsfeld, ist Berater, Trainer und Coach. Seit über 30 Jahren ist Vertrieb und Verkauf seine Domäne. Nach einer technischen Ausbildung und betriebswirtschaftlichem Studium der Absatzwirtschaft war er bei einem internationalen Großunternehmen verantwortlich für den Vertrieb technischer Investitionsgüter und komplexer Dienstleistungen.

Termin: 3. Februar 2021 - ONLINE-Seminar

Veranstaltung: H21.50214.W1

Termin: 21. Juni 2021

Veranstaltung: H21.50214.02

Termin: 27. September 2021

Veranstaltung: H21.50214.03

Preise (mehrwertsteuerfrei):

Seminarpreis: 850,00 €

Seminarpreis für VDI Mitglieder: 810,00 €



B2B Praxiswissen kompakt: Online Marketing & Digitaler Vertrieb

Zum Thema

Online-Marketing im B2B-Umfeld bietet großes und oft ungenutztes Potenzial, um Leads zu generieren, Kunden zu gewinnen und neue Mitarbeiter zu finden. Unternehmen der Industrie-Branche bauen daher Ihre Online-Marketing Aktivitäten intensiv auf. B2B-Marketeers und -Vertriebler müssen die Möglichkeiten des Online-Marketings, die Besonderheiten der B2B-Branche und die

Implikationen auf das Online-Marketing kennen.

Dieses Seminar bringt die Teilnehmer praxisorientiert in die Welt des B2B Online-Marketings. Unter anderem werden Strategie, Technik, Methoden, Tools, Prozesse sowie rechtliche Rahmenbedingungen durchleuchtet. Die Referenten vermitteln direkt

anwendbares Wissen und zeigen Trends im digitalen Marketing sowie im Vertrieb auf.

Auf einen Blick

- ▶ Strategisches B2B Online-Marketing
- ▶ Suchmaschinenoptimierung & -marketing
- ▶ Online Vertrieb im B2B
- ▶ Social Media in der Industrie-Branche
- ▶ Website Planung & Relaunch: Ein Projekt, technische und organisatorische Stolpersteine
- ▶ Online-Marketing umsetzen: Kompetenzen, Prozesse, Teams, Agenturen
- ▶ Rechtliche Rahmenbedingungen beim B2B Online-Marketing

Zielgruppen

Verantwortliche von B2B-Unternehmen, die sich mit der Digitalisierung in Vertrieb & Marketing befassen, Mitarbeiter aus Marketing und Vertrieb

Ihr Nutzen

Die Teilnehmer lernen alle relevanten Instrumente des Online-Marketings und Zusammenhänge, Kennzahlen sowie Steuergrößen verschiedener Ansätze kennen, um den Vertriebskanal Internet für ihr Unternehmen effektiv einzusetzen.

- ▶ Sie erlernen, wie Sie die Internet-Sichtbarkeit und Reichweite des eigenen Unternehmens erhöhen und kontrollieren können.
- ▶ Die Teilnehmer erhalten einen umfassenden Überblick über das breitgefächerte Online-Orchester sowie praxisorientiertes Wissen, wie dieses zu dirigieren ist.
- ▶ Ziel ist es, den Vertrieb, das Recruiting und weitere Unternehmensbereiche gewinnbringend zu unterstützen sowie eine Community aufzubauen.

Ihre Referenten

Veikko Wünsche, Diplom-Informatiker

Seit 2013 Geschäftsführer der induux international gmbh. Seit über 20 Jahren ist Herr Wünsche als Web-Dienstleister aktiv und beschäftigt sich mit den Möglichkeiten des Internets für Marketing und Vertrieb.

Dr. Carsten Ulbricht M.C.L.

Herr Dr. Ulbricht ist Rechtsanwalt und Partner bei der Kanzlei Menold Bezler Rechtsanwälte Partnerschaft mbB in Stuttgart. Er berät zu allen rechtlichen Themen des Internets, insbesondere Social Media, E-Commerce und Enterprise 2.0.

Markus Besch

Vorstand der NextDBI AG, Begründer und CEO des Social-Media Institute mit Hauptsitz in Stuttgart & San Francisco und Organisator der Mercedes Benz Social Media Night.

Als VDI Inhouse-Seminar buchbar

Gerne arbeiten wir ein individuelles Angebot für Ihr Unternehmen aus.

Ihre persönliche Ansprechpartnerin, Susanne Bartholomay, freut sich auf Ihren Anruf unter 0711 1363-42 oder auf Ihre E-Mail an: bartholomay@vdi-suedwest.de.



Württembergischer Ingenieurverein
Fortbildungszentrum

Kompaktseminar: Besser verhandeln durch die „Brille“ des Einkäufers

Erfolgreiche Verkäufer wissen genau, wie man Einkäufern „in die Karten schaut“

Zum Thema

Einkäufer machen ihren Job, so wie es auch von Vertriebsmitarbeitern erwartet wird. Sie sind keine „Gegner“ oder gar „Feinde“ – obwohl beide Seiten dies oft so empfinden. Ziele, Vorgaben und Rahmenbedingungen bestimmen die Arbeit im Einkauf wie im Verkauf.

Einkäufer und Verkäufer haben zum Teil gegensätzliche Interessen. Gegensätzlich sind meist die Preisvorstellungen, gemeinsam ist beiden das Interesse an

einem guten Produkt und einer guten Leistung.

Es kommt in einem Verkaufsprozess darauf an, die gemeinsamen Schnittstellen zu erweitern und dem Preis den richtigen Stellenwert zuzuweisen. Allen Beteiligten sollte von Anfang an klar sein: letztendlich haben beide längerfristig nur Erfolg, wenn es zu einem WIN WIN Ergebnis kommt.

Vor allem dafür benötigt man Verhandlungsgeschick und gute Kenntnisse in der Sache.

Und bei Letzterem hat der Verkäufer die Chance, durch eine fundierte Nutzen Argumentation den Einkäufer zu unterstützen.

Auf einen Blick

- ▶ Preisakzeptanz beim Einkauf schaffen
- ▶ Die Beweggründe der Einkäufer verstehen – die Verhandlungsstrategie darauf abstimmen
- ▶ Einkäufer-„Angriffe“ abwehren mit Insiderwissen
- ▶ „Preis-Drücker“ erkennen und aussichtsreich kontern

Zielgruppen

Vertriebsleiter, Key-Account-Manager, Vertriebsmitarbeiter im Innen- und Außendienst

Ihr Nutzen

Sie erfahren

- ▶ wie Einkäufer denken, fühlen, handeln (müssen)
- ▶ die „Do's and Dont's“ im Umgang mit Einkäufern
- ▶ Taktiken und Tools der Einkäufer

Ihr Referent



Harald R. Klein, Peter Schreiber & Partner, Ilsfeld, ist Berater, Trainer und Coach. Seit über 30 Jahren ist Vertrieb und Verkauf seine Domäne. Nach einer technischen Ausbildung und betriebswirtschaftlichem Studium der Absatzwirtschaft war er bei einem internationalen Großunternehmen verantwortlich für den Vertrieb technischer Investitionsgüter und komplexer Dienstleistungen.

Termin: 5. März 2021 - ONLINE-Seminar

Veranstaltung: H21.50250.W1

Termin: 21. September 2021

Veranstaltung: H21.50250.02

Preise (mehrwertsteuerfrei):

Seminarpreis: 850,00 €

Seminarpreis für VDI Mitglieder: 810,00 €



Württembergischer Ingenieurverein
Fortbildungszentrum

Der verkaufsstarke Innendienst

Steigern Sie Ihren Verkaufserfolg durch kundenorientierte Kommunikation sowie gekonnte Kosten Nutzen Argumentation

Zum Thema

Der Verkaufsaußendienst und der Verkaufsinendienst bilden ein starkes Team, das erfolgreich für den Kunden agiert. Der verkaufsstarke Innendienst ist das Rückgrat des Vertriebs. Während der Außendienst beim Kunden vor Ort agiert, ist der Innendienst kontinuierlich im Kontakt mit dem Kunden und jederzeit erreichbar.

Während der Außendienst wichtige Abschlüsse vorbereitet und realisiert, festigt der Innendienst durch konstant gute Leistungen die Kundenbindung.

Nur wenn die Verkäufer vor Ort und im Innendienst aufeinander abgestimmt als Team ihren Beitrag leisten, wird das Unternehmen sein Kundenpotenzial vollständig nutzen. Rein aus wirtschaft-

lichen Überlegungen übernimmt der Innendienst immer stärker bestimmte Aufgaben des Außendienstes.

In diesem Praxisseminar erhalten die Seminarteilnehmer das spezielle Know-how, Ideen und Werkzeuge, wie Sie heute Ihre erfolgreiche Vertriebs- und Verkaufsarbeit im Innendienst leisten.

Auf einen Blick

- ▶ Effiziente Zusammenarbeit und Kommunikation mit anderen Bereichen im Unternehmen
- ▶ Der verkaufsstarke Innendienst und Außendienst als erfolgreiches Team
- ▶ Professionelle Kommunikation mit Kaufentscheidern und Kaufbeeinflussern
- ▶ Verhandlungs- / Preisgespräche am Telefon erfolgreich und gewinnbringend führen

Zielgruppen

Abteilungsleiter und Mitarbeiter in Innendienst und Service, die ihren Verantwortungsbereich gezielter auf den Erfolg beim Kunden ausrichten möchten

Ihr Nutzen

- ▶ Sie wissen, wie Sie die Leistungsreserven im Vertriebsinnendienst ausschöpfen und zusammen mit dem Außendienst zu einem schlagkräftigen Team avancieren
- ▶ Sie können Bedürfnisse und Wünsche Ihrer Kunden identifizieren und ein maßgeschneidertes Angebot erstellen
- ▶ Wie Sie Alleinstellungsmerkmale Ihres Angebotes erkennen und in Form eines unverwechselbaren Angebotes anbieten

Ihr Referent



Lothar Lay, Managementberatung-Training-Coaching, Dieburg
Herr Lay, Betriebswirt (VWA), ist Verkaufstrainer, Vertriebs- und Managementberater und systemischer Coach. Er gilt als führender Experte zum Thema Preisgespräche und Verhandlungsführung. Seine Expertise resultiert aus über zwanzig Jahren Tätigkeit im Verkauf bei nationalen und internationalen Konzernen im Bereich hochwertige Konsum-, Investitionsgüter und Dienstleistungen. Als ehemaliger Vertriebsleiter im B2B- und B2C-Bereich beherrscht er die Verhandlungsprinzipien auf den höchsten Entscheidungsebenen.

Termin: 12. und 13. April 2021

Veranstaltung: H21.50300.01

Termin: 11. und 12. Oktober 2021

Veranstaltung: H21.50300.02

Preise (mehrwertsteuerfrei):

Seminarpreis: 1.230,00 €

Seminarpreis für VDI Mitglieder: 1.180,00 €



Württembergischer Ingenieurverein
Fortbildungszentrum

Erfolgreiche Verhandlungspraxis im Vertrieb

Souverän bessere Preise verhandeln
Wie der Abschluss gelingt

Zum Thema

Die meisten Produkte werden immer vergleichbarer. Die Folge: der Preisdruck wird immer größer – auch in wirtschaftlich guten Zeiten. Jedem ist bewusst: die immer weiter ausufernde Forderung nach Nachlässen muss reduziert werden. Aber wie?

Die Rahmenbedingungen des Marktes sind kaum beeinflussbar. Das vorhandene

Marktpotenzial, die Anzahl vergleichbarer Wettbewerbsangebote: das sind nur zwei der ständig vorhandenen „Fesseln“ für den Vertriebsingenieur. Veränderbar ist jedoch Ihre Verkaufsexzellenz.

Verschaffen Sie sich jeden möglichen Vorsprung. Erkennen Sie typische Einkäufer-Taktiken und versteckte Fallen

bereits im Ansatz, und Sie wissen, wie Sie darauf reagieren können.

Nutzen Sie immer wieder neu veränderbare Verhandlungstechniken, mit denen Sie auch erfahrene Einkäufer überraschen können. Bleiben Sie sicher und überzeugend auch unter Druck. Werden Sie für den Einkäufer zum Verhandlungspartner auf gleicher „Augenhöhe“.

Auf einen Blick

- ▶ Die Systematik erfolgreicher Preisverhandlungen
- ▶ Mit einem gelungenen „Vorspiel“ zum effektvollen Preisgespräch
- ▶ Die grundsätzliche Denkhaltung im Verkauf
- ▶ Grundregeln und Taktiksammlung
- ▶ Techniken der professionellen Nutzen Argumentation
- ▶ Die optimale Vorbereitung der Verhandlung
- ▶ Die Verhandlung – in sieben Schritten zum Ziel

Zielgruppen

Verkaufsleiter, Verkaufsberater im Innen- und Außendienst, Projektingenieure, Vertriebsingenieure, Produktmanager

Ihr Nutzen

- ▶ Bessere Preise, auch für vergleichbare Produkte, erzielen
- ▶ Konkrete Taktik-Tipps auf der Grundlage heutiger Einkäufermethoden
- ▶ Nachhaltige Stärkung der eigenen Verkaufspsychologie
- ▶ Entwicklung eines Leitfadens für erfolgreiche Verkaufsverhandlungen
- ▶ Sofortige Umsetzung in den Berufsalltag

Ihr Referent



Harald R. Klein, Peter Schreiber & Partner, Ilsfeld, ist Berater, Trainer und Coach. Seit über 30 Jahren ist Vertrieb und Verkauf seine Domäne. Nach einer technischen Ausbildung und betriebswirtschaftlichem Studium der Absatzwirtschaft war er bei einem internationalen Großunternehmen verantwortlich für den Vertrieb technischer Investitionsgüter und komplexer Dienstleistungen.

Als VDI Inhouse-Seminar buchbar

Gerne arbeiten wir ein individuelles Angebot für Ihr Unternehmen aus.

Ihre persönliche Ansprechpartnerin, Susanne Bartholomay, freut sich auf Ihren Anruf unter 0711 1363-42 oder auf Ihre E-Mail an: bartholomay@vdi-suedwest.de.



Württembergischer Ingenieurverein
Fortbildungszentrum

Offensive Vermarktung von Serviceleistungen bei hochwertigen technischen Produkten

Wachstum im Service ist strategisches Wachstum
Ein Seminar für Fach und Führungskräfte

Zum Thema

Das Umsatz- und Ertragspotenzial im Servicegeschäft wird in vielen Industrieunternehmen nicht ausgeschöpft. Und das, obwohl seit längerem das Bewusstsein für die strategische Bedeutung der Serviceleistungen zugenommen hat.

Dies zu ändern ist vor allem Aufgabe von Führungskräften in Marketing, Vertrieb und Service.

Das Entwickeln und Umsetzen von Konzepten zur Vermarktung von Serviceleistungen ist von ihnen zu initiieren und aktiv zu begleiten. Dafür sind Kenntnisse typischer Fallstricke sowie zentraler Erfolgsfaktoren im Servicemarketing von großem Nutzen. Sie helfen, typische Fehler zu vermeiden und den Blick für das Wesentliche zu schärfen.

Sie erhalten in diesem Seminar hierzu zahlreiche praktische Anregungen und Tipps sowie einen anregenden Erfahrungsaustausch mit Entscheidern aus der Praxis.

Auf einen Blick

- ▶ Moderne industrielle Serviceleistungen
- ▶ Nutzenpotenziale von Serviceleistungen für Industriegüterhersteller
- ▶ Typische Defizite beim Vermarkten von Serviceleistungen
- ▶ Erfolgsfaktoren für den systematischen Ausbau des Servicegeschäfts
- ▶ Initiierung und aktive Begleitung eines professionellen Servicemarketings

Zielgruppen

Geschäftsführer, Fach- und Führungskräfte aus Marketing, Vertrieb und Service, die den Ausbau des Servicegeschäfts aktiv vorantreiben wollen

Ihr Nutzen

- ▶ Sie schärfen das Bewusstsein für Ihre erfolgskritische Rolle als Treiber beim Ausbau des Servicegeschäfts
- ▶ Sie erfahren, welche die zentralen Schwachstellen beim Vermarkten industrieller Serviceleistungen sind
- ▶ Sie erhalten praktische Tipps, wie Sie als verantwortliche Führungskraft Projekte zur aktiven Vermarktung von Serviceleistungen initiieren und zum Erfolg führen

Ihr Referent



Prof. Dr. Matthias Klimmer

Professor an der Hochschule Mannheim, Fakultät für Wirtschaftsingenieurwesen. Er verfügt über mehrjährige Erfahrung in Industrie, Hochschule und Beratung

Termin: 7. Juni 2021

Veranstaltung: W21.50502.01

Termin: 11. Oktober 2021

Veranstaltung: W21.50502.02

Preise (mehrwertsteuerfrei):

Seminarpreis: 850,00 €

Seminarpreis für VDI Mitglieder: 810,00 €



Württembergischer Ingenieurverein
Fortbildungszentrum

Preisverhandlungen mit dem Rücken zur Wand

Sich trotz gezielter Störungen und „Dirty Tricks“ in harten Verhandlungen souverän behaupten

Zum Thema

Preisverhandlungen mit Großkunden werden immer härter. Nicht selten gleichen die Machtverhältnisse der Begegnung von David gegen Goliath.

Zudem stehen den Lieferanten oft Konzerneinkäufer gegenüber, die mit allen Facetten der Verhandlungstechnik professionell geschult sind, bis hin zur „psychologischen Kriegsführung“ und der „Dramaturgie der Macht“.

Das Ziel ist ganz klar: die ungleichen Machtverhältnisse zwischen Großkunde und Zulieferer zu einseitigen Vorteilen zu missbrauchen. Und nicht zufällig fühlen sich Verkäufer in der Verhandlung zum Teil auch unsachlichen oder gar gezielt persönlichen Vorwürfen ausgesetzt. Auf diese Weise wird der aufgebaute Zwang zum Nachgeben verstärkt.

Was von den Verkäufern als Verrohung der Sitten empfunden wird, ist oft ein unvermuteter Wechsel von der Sachargumentation auf die persönliche Ebene. Damit wird der Verhandlungspartner subtil oder ganz offen persönlich unter Druck oder Zwang gesetzt.

Auf einen Blick

- ▶ Was sind typische Preissenkungsforderungen in Verhandlungen im Großkundengeschäft?
- ▶ Wie man eine „nachhaltige“ Preispolitik entwickelt
- ▶ Die faktischen Entscheider ermitteln
- ▶ Dem „Machtspiel“ der Einkäufer proaktiv begegnen
- ▶ Das eigene „Verhandlungsarsenal“ aufrüsten
- ▶ Was persönliche und soziale Kompetenz bewirken kann

Zielgruppen

Vertriebsleiter, Key-Account-Manager, Vertriebsmitarbeiter, die sich auf eine Tätigkeit im Schlüsselkunden Management vorbereiten wollen

Ihr Nutzen

In diesem Seminar erhalten Sie:

- ▶ Werkzeuge und Techniken für Preisverhandlungen und lernen, diese zielgerichtet anzuwenden
- ▶ Verständnis und Wissen über die strategischen Zusammenhänge und Mechanismen der Verhandlungsführung
- ▶ Psychische Stabilität und Wissen über die Stärken der eigenen Position

Ihr Referent



Lothar Lay, Managementberatung-Training-Coaching, Dieburg
Herr Lay, Betriebswirt (VWA), ist Verkaufstrainer, Vertriebs- und Managementberater und systemischer Coach. Er gilt als führender Experte zum Thema Preisgespräche und Verhandlungsführung. Seine Expertise resultiert aus über zwanzig Jahren Tätigkeit im Verkauf bei nationalen und internationalen Konzernen im Bereich hochwertige Konsum-, Investitionsgüter und Dienstleistungen. Als ehemaliger Vertriebsleiter im B2B- und B2C-Bereich beherrscht er die Verhandlungsprinzipien auf den höchsten Entscheidungsebenen.

Termin: 3. Mai 2021

Veranstaltung: H21.50230.01

Termin: 26. Oktober 2021

Veranstaltung: H21.50230.02

Preise (mehrwertsteuerfrei):

Seminarpreis: 850,00 €

Seminarpreis für VDI Mitglieder: 810,00 €



Württembergischer Ingenieurverein
Fortbildungszentrum

Servicetechniker im Umgang mit dem Kunden

Grundrüstzeug angewandter Psychologie als zweiter
„Werkzeugkasten“ für den Service

Zum Thema

Der Servicetechniker ist ein wichtiges Bindeglied zwischen Unternehmen und Kunden. Sein Verhalten ist oftmals ausschlaggebend für den Fortbestand und die Qualität der Geschäftsverbindung.

In vielen Unternehmen übersteigt die Zahl der Kundenkontakte durch Servicetechniker bei weitem die Zahl der Kontakte durch den Vertrieb.

Um seine Aufgabe optimal zu erfüllen, braucht er neben soliden Fachkenntnissen persönliche menschliche Qualitäten. Er braucht eine konsequente Kundenorientierung, ein sicheres Auftreten, er muss sich auf seine Kunden einstellen können, und er muss sich in Konfliktsituationen geschickt verhalten.

Ziel dieses Seminars ist es, dem Servicetechniker Leitlinien und Hilfen zu geben, damit er seine Aufgabe als Bindeglied zwischen Kunde und Unternehmen erfolgreich bewältigen und dabei den Interessen sowohl der eigenen Firma als auch des Kunden gerecht werden kann.

Auf einen Blick

- ▶ Meine Rolle als Servicetechniker
- ▶ Grundregeln im Umgang mit dem Kunden
- ▶ Kundengespräche gut vorbereiten
- ▶ Das eigene Unternehmen positiv vertreten
- ▶ Konfliktgespräche gekonnt führen

Zielgruppen

Servicetechniker und Kundendienstmonteure mit viel Kundenkontakt vor Ort

Ihr Nutzen

- ▶ Der wesentliche Inhalt des Seminars besteht in den praktischen Übungen. Viele der angesprochenen Themen werden an Fallbeispielen besprochen und durch praxisnahe Rollenspiele eingeübt
- ▶ Die Teilnehmer lernen ihr eigenes Verhalten und ihre persönliche Wirkung auf andere besser einzuschätzen, indem sie Feedback von Trainer und Kollegen erhalten

Ihr Referent



Markus Faßbender, Organisationsberatung & Wirtschaftsmediation, Stuttgart

Termin: 1. und 2. Februar 2021

Veranstaltung: W21.50701.01

Termin: 3. und 4. Mai 2021

Veranstaltung: W21.50701.02

Termin: 20. und 21. September 2021

Veranstaltung: W21.50701.03

Termin: 6. und 7. Dezember 2021

Veranstaltung: W21.50701.04

Preise (mehrwertsteuerfrei):

Seminarpreis: 1.230,00 €

Seminarpreis für VDI Mitglieder: 1.180,00 €



Württembergischer Ingenieurverein
Fortbildungszentrum

Verkaufstraining - kompakt für Ingenieure und Techniker

Mehr Abschlüsse mit der passenden Strategie, Taktik und Technik im Vertrieb erklärungsbedürftiger Produkte

Zum Thema

Technisches Wissen alleine reicht nicht, um Kunden von technischen Produkten und Dienstleistungen zu überzeugen. Soziale Kompetenz und der richtige Umgang mit Menschen bilden die Basis für den beratungsintensiven Vertrieb.

Kunden nehmen Lösungsvorteile nicht automatisch wahr. Sie müssen überzeugend kommuniziert werden.

Hier schlägt die Stunde des Technikers oder Ingenieurs im Vertrieb. Seine exzellenten Fachkenntnisse machen ihn zum kompetenten und gefragten Ratgeber des Kunden. Um auch als Verkäufer erfolgreich zu sein, benötigt er aber noch zusätzliches Handwerkszeug.

Denn beim Verkaufen geht es nicht so sehr um messbare Zahlen, Daten und

Fakten. Sondern darum, die Wünsche und Motive der Kunden zu ermitteln, um dann das eigene Produkt mit seinen technischen Merkmalen als passende Lösung zu präsentieren.

In diesem Praxisseminar vermitteln wir Ihnen kompakt das spezielle Know-how für den kompletten Vertriebsprozess.

Auf einen Blick

- ▶ Den Bedarf des Kunden präzise klären und bewerten
- ▶ Angebote verständlich, aussagefähig und kundenorientiert gestalten
- ▶ Beratungs- und Verkaufsgespräche auf allen Hierarchieebenen psychologisch und taktisch richtig führen
- ▶ Gezielte Nutzenargumentation: Angebotspreise systematisch untermauern und clever vertreten

Zielgruppen

Ingenieure, Techniker, Fach- und Führungskräfte im technischen Vertrieb bzw. im Verkauf erklärungsbedürftiger Produkte und Dienstleistungen

Ihr Nutzen

Sie lernen,

- ▶ Effektive und wirksame Verkaufsstrategien für Ihre Produkte und Dienstleistungen planen und erfolgversprechend anzuwenden
- ▶ Ihre Beziehungsebene zu Ihren Kunden auf- und auszubauen und durch professionelles Auftreten Ihre Kunden zu überzeugen
- ▶ Werkzeuge und Techniken für den beratungsintensiven Verkauf kennen und zielgerichtet anzuwenden

Ihr Referent



Lothar Lay, Managementberatung-Training-Coaching, Dieburg
Herr Lay, Betriebswirt (VWA), ist Verkaufstrainer, Vertriebs- und Managementberater und systemischer Coach. Er gilt als führender Experte zum Thema Preisgespräche und Verhandlungsführung. Seine Expertise resultiert aus über zwanzig Jahren Tätigkeit im Verkauf bei nationalen und internationalen Konzernen im Bereich hochwertige Konsum-, Investitionsgüter und Dienstleistungen. Als ehemaliger Vertriebsleiter im B2B- und B2C-Bereich beherrscht er die Verhandlungsprinzipien auf den höchsten Entscheidungsebenen.

Termin: 11. und 12. März 2021 - wahlweise als ONLINE-Seminar

Veranstaltung: H21.50251.H1

Termin: 13. und 14. September 2021

Veranstaltung: H21.50251.02

Preise (mehrwertsteuerfrei):

Seminarpreis: 1.230,00 €

Seminarpreis für VDI Mitglieder: 1.180,00 €

Zum Thema

Datenschutz und Informationssicherheit haben enorm an Bedeutung gewonnen. Immer mehr Daten werden durch IT-gestützte Systeme und Prozesse verarbeitet, die Vernetzung nimmt zu. Unternehmen müssen deshalb den IT- und TK-Betrieb an die neuen Anforderungen anpassen, um auch künftig rechtskonform, kunden- und servicegerecht zu arbeiten.

Die Anforderungen durch die DSGVO, das IT-Sicherheitsgesetz oder durch erforderliche Zertifizierungen gemäß ISO 27001, BSI IT-Grundschutz oder ISO 22301 sind hoch.

Die Aus- und Weiterbildung in diesem Bereich ist eine lohnende Investition: Die Nachfrage nach Spezialisten aus dem Bereich der Informationssicherheit hat in den letzten Jahren stark zugenommen. Da die entsprechenden Studien- und Ausbildungsmöglichkeiten fehlen, ist die Nachfrage nach spezialisierten Fachkräften größer, als das aktuelle Angebot im internen und externen Stellenmarkt.

Mit einem entsprechenden Zertifikat von unseren Aus- und Weiterbildungen können Sie daher sehr profitieren – sei es durch die langfristige Arbeitsplatzsicherung oder durch deutlich bessere Verdienstchancen.

Weitere Seminarthemen in diesem Bereich sind:

- ▶ **Softwareentwicklung** (S. 61)
- ▶ **Künstliche Intelligenz (KI)** (S. 62)



Württembergischer Ingenieurverein
Fortbildungszentrum

ONLINE SEMINAR: Effektive Zusammenarbeit mit den Collaboration Tools Office 365, SharePoint und Teams

Wie Sie Collaboration-Plattformen effizient einsetzen und die Zusammenarbeit einfacher und schneller gestalten

Zum Thema

Collaboration-Plattformen wie Office 365, Microsoft SharePoint und Teams werden in Unternehmen immer wichtiger, um Zusammenarbeit effizienter und schneller zu gestalten. Regelmäßig melden die Anbieter neue Verkaufsrekorde. Wer eine solche Plattform in einem Unternehmen einführen will, steht vor einigen neuartigen Herausforderungen und Fragen:

- › Welche Aufgaben kann der neue Digital Workplace dem User künftig abnehmen und wie sieht er konkret aus?
- › Welche Rolle spielt Teams dabei und ist Office 365 die Lösung der Zukunft?
- › Wie kann man angesichts der vielfältigen Möglichkeiten die Akzeptanz der Anwender sichern und unnötige Komplexität vermeiden?

Das Seminar gibt einen Überblick über die grundlegenden Funktionalitäten und Lösungen von Microsoft für die Zusammenarbeit im Team. Darüber hinaus erfahren Sie, welche Stolpersteine es für Anwender geben kann und welche Best-Practice-Ansätze zur effizienten Nutzung es gibt.

Auf einen Blick

- ▶ SharePoint - OnPremise bis Office 365: Überblick über die Systemvarianten
- ▶ Die Modern Teamsite als zentraler Ort für Collaboration
- ▶ Dokumentenmanagement mit SharePoint
- ▶ On- und Offline Szenarien mit OneDrive
- ▶ Enterprise Search mit SharePoint
- ▶ Teams als easy-to-use Collaboration-Tool
- ▶ Integrierte Kommunikationsmöglichkeiten in Teams
- ▶ Zusammenspiel Teams - Share Point
- ▶ Grenzen und Stolpersteine beim Einsatz

Zielgruppen

Interessierte sowie Fach- und Führungskräfte aus allen Fachbereichen und der IT, die einen umfassenden Überblick über die vorhandenen Funktionalitäten und potentielle Stolpersteine erhalten wollen.

Ihr Nutzen

- ▶ Nach dem Seminar haben Sie einen grundlegenden Überblick über die Funktionalitäten und Möglichkeiten von SharePoint Online und Teams.
- ▶ Sie kennen die Funktionen zum Dokumentenmanagement und die Möglichkeiten für das gemeinsame Arbeiten im Unternehmen.
- ▶ Sie wissen um wesentliche Stolpersteine und Akzeptanzprobleme und haben Best-Practice-Ansätze für einen erfolgreichen Einsatz kennengelernt.

Ihr Referent



Prof. Dr. Arno Hitzges ist seit Mai 2011 als Professor für Content-Management-Systeme an der Hochschule der Medien in Stuttgart (HdM) tätig. Er begann seine berufliche Laufbahn 1992 am Fraunhofer IAO und war bis zu seinem Wechsel an die HdM in führenden Management-Positionen aktiv und begleitet mehr als 100 Projekte im Bereich Content Management, Collaboration und Digital-Marketing.

Er ist Mitveranstalter des Digital-Marketing-Forums und des Stuttgarter SharePoint-Forums, sowie Autor und Herausgeber zahlreicher Publikationen.

Termin: 10. Februar 2021 - ONLINE-Seminar

Veranstaltung: H21.60902.W1

Termin: 23. Juli 2021 - ONLINE-Seminar

Veranstaltung: H21.60902.W2

Hinweis: Grundvoraussetzungen zur Teilnahme sind ein Internetanschluss, ein Computer/Tablet und ein (Handy-) Headset. Alternativ kann man sich auch über Festnetz einwählen.

Preise (mehrwertsteuerfrei):

Seminarpreis: 850,00 €

Seminarpreis für VDI Mitglieder: 810,00 €



Württembergischer Ingenieurverein
Fortbildungszentrum

Industrial Internet of Things (IIoT): Erfolgreich digitalisieren mittels Vernetzung und Cloud Services

Mit Hilfe des IIoT (Industrial Internet of Things) Wettbewerbsvorteile sichern und neue Geschäftsmodelle umsetzen

Zum Thema

Die IIoT-Technologie umfasst die Kombination aus Vernetzung, Datensammlung –und Aufbereitung sowie Cloud Services. Das IIoT, d.h. das Internet der Dinge im industriellen Umfeld, stellt industrielle Prozesse und Abläufe in den Mittelpunkt.

Durch Cloud Services können Sie als Nutzer auf leistungsstarke IT-Kapazitäten zugreifen, ohne diese selbst in Ihrem

Unternehmen vorhalten zu müssen. Zu geringen Kosten können Sie Anwendungen und Dienste nutzen, die mit einem traditionellen Ansatz nicht verfügbar wären. Dadurch minimieren Sie Ihr Unternehmensrisiko was die Kapazität, die Implementierung, den Betrieb und die Wartung im eigenen Betrieb betreffen.

Um Cloud Services effizient nutzen zu können, vernetzen Sie als Grundlage Ihre Maschinen, Anlagen und Anwendungen. Wie das auch mit alten Anlagen (Stichwort: Retrofitting) funktioniert, erfahren Sie ebenfalls in diesem Seminar.

Auf einen Blick

Folgendes wissen Sie nach dem Seminar:

- ▶ Was genau bedeuten IIoT, Big Data und Cloud Services?
- ▶ Wie fügen sich diese Begriffe in die aktuelle Digitalisierungsdebatte ein?
- ▶ Wie und wo genau starten Sie mit dem IIoT?
- ▶ Wie können Sie mit Retrofitting einen kostengünstigen Einstieg in die Digitalisierung/IIoT finden?
- ▶ Wie setzen Sie neue Geschäftsmodelle, Produkte und Dienstleistungen um?

Ihr Nutzen

- ▶ Das Seminar gibt Ihnen einen kompakten, übersichtlichen und praxisorientierten Schnelleinstieg in die wahrscheinlich komplexeste Ausprägung der Digitalisierung
- ▶ Sie erfahren anhand konkreter und bewährter Praxisbeispiele, wie Sie Daten und Informationen gewinnen und verarbeiten, um Mehrwert für Sie und Ihre Kunden zu generieren
- ▶ Sie wissen nach dem Seminar, wie Sie Ihre Maschinen und Anlagen am besten im Hinblick auf Datenschutz und Sicherheit schützen

Zielgruppen

Das Seminar ist geeignet für alle Interessierten, die einen praxisorientierten Schnelleinstieg in die Digitalisierung anhand von praktischen Anwendungsbeispielen erhalten wollen.

Führungskräfte sowie Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Geschäftsführung, Business Development, Produktion, Entwicklung, R&D; Chief Innovation Officers (CIO), Digitalisierungsbeauftragte.

Ihr Referent



Dr. Rolland Donin (MBA), Professional Scrum Master und Accredited Scrum Product Owner, IPMA-Zertifiziert, Inhaber IHRS-Training, Waldstetten

Termin: 22. und 23. Juni 2021
- wahlweise als ONLINE-Seminar
Veranstaltung: W21.60900.H1

Termin: 30. November und 1. Dezember 2021
- wahlweise als ONLINE-Seminar
Veranstaltung: W21.60900.H2

Preise (mehrwertsteuerfrei):
Seminarpreis: 1.230,00 €
Seminarpreis für VDI Mitglieder: 1.180,00 €



Württembergischer Ingenieurverein
Fortbildungszentrum

Effiziente Qualitätssicherung in der Software- und Systementwicklung

Methoden und Prozesse für die effiziente Sicherstellung der Qualität von Softwaresystemen

Zum Thema

Wie lässt sich hohe Qualität schon während der Entwicklung sicherstellen? Was sollte bei klassischen und agilen Methoden beachtet werden? Und wer behält eigentlich die Gesamtqualität im Blick? Durch das rasante Tempo der technologischen Neuerungen wird die Entwicklung „guter“ Software immer anspruchsvoller. Gleichzeitig stellt Software zunehmend einen kritischen

Erfolgs- und Kostenfaktor in der Digitalisierung dar. Dabei ist es entscheidend, Kunden mit hochwertigen Softwaresystemen zufrieden zu stellen und gleichzeitig kosteneffizient zu arbeiten. Um diesen Spagat zu meistern, ist eine effiziente Software-Qualitätssicherung unumgänglich. Selbst in klassischen Industriebereichen wie dem Maschinenbau und der Elektrotechnik wird sie vom

Wettbewerbsvorteil zur elementaren Notwendigkeit und damit zum Rüstzeug für den erfolgreichen digitalen Wandel.

Dieses Seminar vermittelt Ihnen die Grundlagen und Techniken, mit denen Sie die Qualität Ihrer Software optimal absichern können.

Auf einen Blick

- ▶ Kritische Qualitätsfaktoren für Ihr Produkt identifizieren
- ▶ Effektive und automatisierte Software Quality Gates etablieren
- ▶ Entwicklungsbegleitende Maßnahmen wie Reviewing, Pair Programming und statische Analyse bewerten und einsetzen
- ▶ Grafische Desktop, Web und Mobile-App Oberflächen automatisiert testen
- ▶ Wartbare und effektive Unit- und Integrationstests schreiben
- ▶ Die Systemwartbarkeit und -sicherheit mit statischen Verfahren prüfen
- ▶ Moderne CI/CD und DevOps Prozesse etablieren

Ihr Nutzen

Nach dem Seminar können Sie:

- ▶ während der Entwicklung die Softwarequalität sichern
- ▶ qualitätssteigernde Innovationen bei geringerem Gesamtaufwand realisieren
- ▶ Grundlagen für sichere und wettbewerbsfähige Softwaresysteme legen
- ▶ Mitarbeiter/innen relevanter Tätigkeitsbereiche für das Thema sensibilisieren und motivieren

Zielgruppen

Führungskräfte und Mitarbeiter/innen mit technischer Verantwortung, IT-Spezialisten/innen, Test Consultants aus den Bereichen System- und Softwareentwicklung (z. B. Desktop-, Web-, Mobile- App- und Embedded-Entwicklung), Projektleitung, Qualitätsmanagement

Ihr Referent



Dr. Dipl.-Inform. Alexander Kaiser, Software-Qualitätsmanager und Entwicklungsingenieur bei der TRUMPF Werkzeugmaschinen GmbH & Co. KG. Er promovierte an der renommierten University of Oxford in England zum Thema Software-Qualitätsmethoden und bringt langjährige praktische Berufserfahrung in diesem Bereich mit. Sein Schwerpunkt ist der Aufbau und die

Einführung automatisierter Quality Gates.

Termin: 17. Juni 2021

Veranstaltung: H21.60810.01

Preise (mehrwertsteuerfrei):

Seminarpreis: 850,00 €

Seminarpreis für VDI Mitglieder: 810,00 €



Württembergischer Ingenieurverein
Fortbildungszentrum

Künstliche Intelligenz KI: Marktpotenziale erkennen und nutzen

Grundlagen und Entscheidungshilfen für Strategie und Management

Zum Thema

Das Marktpotenzial in Deutschland ist groß: KI wird eines der Top-Themen der kommenden Jahre sein. Das hat auch die Bundesregierung erkannt. Im Herbst 2018 beschloss sie, den Sektor „Künstliche Intelligenz KI“ mit drei Milliarden Euro zu fördern. Deutschland soll zum „weltweit führenden Standort für KI werden“. Aktuell prägen jedoch Firmen aus den USA und China den Markt als KI-Großmächte. Kunden finden hier

nicht nur ein einfaches Produkt vor, sondern ein ganzes Ecosystem: Das industrielle Internet der Dinge (IIOT) wird mit künstlicher Intelligenz angereichert, um intelligente und attraktive Produkte zu erhalten. Beispiele dafür sind Chatbots, Sprachassistenten und partiell autonome Fahrzeuge. Doch bislang stammen nur sehr wenige der Produkte aus dem produzierenden Gewerbe.

In diesem Seminar lernen Sie Lösungen aus verschiedenen Branchen kennen. Sie erfahren außerdem mehr über Möglichkeiten, Herausforderungen und Grenzen der künstlichen Intelligenz. Sie erhalten konkrete Tipps und Empfehlungen, wie Sie das Thema KI in Ihrem Unternehmen erfolgreich einführen und etablieren.

Auf einen Blick

Das eintägige Seminar beantwortet Ihnen folgende Fragen:

- ▶ Was ist industrielle künstliche Intelligenz?
- ▶ Was hat sie mit dem Internet der Dinge zu tun?
- ▶ Was kann KI und wie funktioniert sie?
- ▶ Wie kann ein Geschäftsmodell im Hinblick auf KI und IIOT neu ausgerichtet werden?
- ▶ Wie und wo genau starten Sie mit KI?

Zielgruppen

Führungskräfte sowie Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Geschäftsführung, Business Development, Produktion, Entwicklung, R&D; Chief Innovation Officers (CIO), Digitalisierungsbeauftragte.

Ihr Nutzen

Sie erhalten einen kompakten, übersichtlichen Schnelleinstieg in das Thema IIOT und KI:

- ▶ Anhand von zahlreichen Beispielen erfahren Sie, wie Daten und Informationen gewonnen und verarbeitet werden.
- ▶ Mit konkreten, praktischen Empfehlungen und Tipps können Sie neue Geschäftsmodelle entwerfen und umsetzen.
- ▶ Dazu geben wir Ihnen alles an die Hand, was Sie brauchen: Wir nennen wichtige Kontakte und Ansprechpartner sowie relevante Software- Tools und Plattformen.

Ihr Referent



Dr. Rolland Donin (MBA), Professional Scrum Master und Accredited Scrum Product Owner, IPMA-Zertifiziert, Inhaber IHRS-Training, Waldstetten

Termin: 17. März 2021 - wahlweise als ONLINE-Seminar

Veranstaltung: W21.60811.H1

Termin: 20. September 2021

Veranstaltung: W21.60811.02

Preise (mehrwertsteuerfrei):

Seminarpreis: 850,00 €

Seminarpreis für VDI Mitglieder: 810,00 €



Württembergischer Ingenieurverein
Fortbildungszentrum

Klartext: IT-Vertragsrecht kompakt für Nicht-Juristen

Abschluss, Gestaltung und Durchführung von IT-Verträgen

Zum Thema

Rechtsfragen spielen im Unternehmensalltag eine wesentliche Rolle.

IT-Verträge sind komplex und rechtlastig. Das Software-Lizenzgeschäft wird zunehmend durch Cloud Computing Services sowie ASP/SaaS ergänzt. Fehler bei Vertragsabschluss oder Durchführung können zum Scheitern des Projekts führen und hohe Folgekosten verursachen.

Wer IT-Verträge abschließt, sollte daher die wichtigsten Fallstricke kennen, um Fehler auf dem manchmal doch recht glatten Parkett des Rechts zu vermeiden.

Sie erhalten wichtiges Know-how für Ihre Praxis und können so in Zukunft Verträge für Ihren Hard- und Software-Einkauf und/oder Verkauf professionell verhandeln und gestalten.

Auf einen Blick

- ▶ Grundlagen für Verträge und AGB
- ▶ Das tägliche vertragstechnische Handwerkszeug
- ▶ Vertragsabschluss und Durchführung
- ▶ Die gesetzlichen Vertragstypen und ihre wichtigsten Unterschiede
- ▶ Gewährleistung und Haftung
- ▶ Lizenzrecht
- ▶ Cloud Computing und Datenschutz
- ▶ Einzelne wichtige Vertragsbedingungen

Zielgruppen

Leitende Angestellte sowie alle Fach- und Führungskräfte, Mitarbeiter aus IT-Beratungen, Systemhäusern, Softwarehersteller und Auftraggeber der Öffentlichen Hand

Ihr Nutzen

- ▶ Nach dem Seminar kennen Sie die wichtigsten Fallstricke in IT-Verträgen
- ▶ Sie können Strategien und Verhandlungstaktiken bei Vertragsverhandlungen erkennen und entsprechend agieren
- ▶ Sie sind in der Lage, Ihre IT-Verträge professionell und rechtssicher zu gestalten und können die wichtigsten Probleme erkennen und Gegenmaßnahmen bei der Vertragsdurchführung ergreifen

Ihr Referent



Rechtsanwalt Dr. Meinhard Erben

Dr. Erben ist Wirtschaftsanwalt und Managing Partner von KANZLEI DR. ERBEN RECHTSANWÄLTE. Er berät seit über 20 Jahren beide Marktseiten bei dem Abschluss, der Gestaltung und der Durchführung von IT-Verträgen. Dr. Erben ist Autor der Fachbücher „Beschaffung von ITLeistungen“ sowie „Gestaltung und Management von IT-Verträgen“.

Termin: 3. Februar 2021

Veranstaltung: H21.10513.01

Termin: 6. Oktober 2021

Veranstaltung: H21.10513.02

Preise (mehrwertsteuerfrei):

Seminarpreis: 850,00 €

Seminarpreis für VDI Mitglieder: 810,00 €



Württembergischer Ingenieurverein
Fortbildungszentrum

Ausbildung IT-Sicherheitsbeauftragter (ISB) Chief Information Security Officer (CISO) nach ISO 27001 und 27002

Etablierung eines Informationssicherheitsmanagementsystems (ISMS) gemäß ISO 27001 und ISO 27002

Zum Thema

Um langfristig wettbewerbs- und überlebensfähig zu sein, ist es für Unternehmen heutzutage entscheidend, wichtige Geschäftsprozesse und sensible Informationen abzusichern.

Als Informationssicherheitsbeauftragte/r verfügen Sie über die erforderlichen Kenntnisse und Fertigkeiten und können die Unternehmensleitung im Bereich Informationssicherheit beraten. Sie sind

in der Lage, geeignete Sicherheitsprozesse und Maßnahmen im Rahmen des IT-Risikomanagements bzw. des Informations-/IT-Sicherheitsmanagements im Unternehmen zu implementieren und zu überprüfen. Darüber hinaus stimmen Sie Informationssicherheitsziele mit der Unternehmensleitung ab, identifizieren Gefährdungen und Bedrohungsszenarien und initiieren und kontrollieren Sicherheitsmaß-

nahmen. Sie sind für den Aufbau, den Betrieb und die Weiterentwicklung der Informationssicherheitsorganisation in Ihrem Unternehmen verantwortlich. Im Bereich der Notfallvorsorge erstellen Sie ein Notfallhandbuch gemeinsam mit den Fachverantwortlichen.

Das Seminar können Sie mit einem VDI-Zertifikat abschließen.

Auf einen Blick

- ▶ Datenschutzanforderungen und Informationssicherheit
- ▶ Aktuelle Gefährdungslagen der IT-Security
- ▶ IT-Sicherheitsgesetz und KRITIS
- ▶ Überblick ITSM nach ISO 20000
- ▶ Verknüpfung von ITSM und ISMS
- ▶ Die 270xx-Normenreihe
- ▶ Zusammenwirken der ISO 27001 und ISO 27002
- ▶ Erstellung eines IT-Notfallkonzeptes

Zielgruppen

Angehende ISBs / CISOs Verantwortliche im Bereich der Informationssicherheit, des Risikomanagements und des Business Continuity Managements Mitarbeiter/innen der IT-Revision, Datenschutzbeauftragte, Unternehmensberater/innen

Ihr Nutzen

Nach der Ausbildung kennen Sie die wichtigen Begriffe und notwendigen Aufgaben eines IT-Sicherheitsbeauftragten (CISO). Sie wissen, wie Sie ein Informationssicherheitsmanagementsystem (ISMS) gemäß ISO 27001 und 27002 sowie BSI IT-Grundschutz aufbauen. Sie kennen die rechtlichen Rahmenbedingungen und die Grundsätze der Informationssicherheit. Sie können selbst ein IT-Sicherheitskonzept erstellen.

Ihr Referent

Florian Ferenczy ist zertifizierter IT-Risk-Manager und IT-Sicherheitsbeauftragter. Als Senior Consultant und Teamleiter der AuraSec GmbH berät Florian Ferenczy im Bereich der Informationssicherheit und des Datenschutzes. Darüber hinaus ist er als Auditor für kritische Infrastrukturen nach § 8a BSIg tätig

Termin: 1. März bis 4. März 2021
Veranstaltung: H21.60709.01

Termin: 17. Mai bis 20. Mai 2021
Veranstaltung: H21.60709.02

Termin: 14. September bis 17. September 2021
Veranstaltung: H21.60709.03

Termin: 29. November bis 2. Dezember 2021
Veranstaltung: H21.60709.04

Hinweis: Zur Teilnahme an der Zertifikatsprüfung entscheiden Sie sich vor oder während des Seminars. Der Prüfungsteilnehmer hat sich am Prüfungstag durch einen Lichtbildausweis (z. B. Personalausweis, Reisepass) auszuweisen. Die Prüfung nimmt die AuraSec GmbH ab.

Preise (mehrwertsteuerfrei):

Seminarpreis: 2.050,00 €
Seminarpreis für VDI Mitglieder: 1.990,00 €
Prüfung mit Zertifikat: 220,00 €



Württembergischer Ingenieurverein
Fortbildungszentrum

Datenschutz Grundverordnung (DSGVO) rechtssicher umsetzen

Gestalten Sie Ihre Geschäftsprozesse datenschutzkonform und vermeiden Sie so Bußgelder, die bei Verstößen gegen die DSGVO anfallen

Zum Thema

Seit Mai 2018 sind die Anforderungen der EU Datenschutz Grundverordnung uneingeschränkt zu erfüllen. Dies erfordert für alle Unternehmen einiges an Vorbereitungen. Nur mit koordiniertem und konzentriertem Vorgehen wird es gelingen, die gesetzlichen Vorgaben zu erfüllen.

In dem Seminar werden nach der Einführung in die gesetzlichen Rahmenbedingungen der EU DSGVO und des DSAnpUG die notwendigen Aufgaben für Sie als Verantwortliche für den Datenschutz erläutert.

Besonderer Wert wird dabei auf die neu zu erfüllenden Anforderungen und die geänderten Begrifflichkeiten gelegt.

Auf der Basis eines möglichen Projektplanes wird mit Checklisten und Praxisbeispielen die Umsetzung der Aufgaben erläutert.

Sie können damit die Umsetzungsfrist bis zur Gültigkeit der DSGVO optimal nutzen und Ihr Unternehmen startklar für die neue DSGVO machen.

Auf einen Blick

- ▶ Rechtlicher Rahmen der EU-Verordnung 2016/679 (EU-DSGVO) und des DSAnpUG
- ▶ Wesentliche Änderungen gegenüber der bisherigen Regelung im BDSG
- ▶ Erläuterung wichtiger Begriffe
- ▶ Datenschutzkonzept bzw. -richtlinien zur Abbildung eines Datenschutz Management Systems
- ▶ Angemessene, technische und organisatorische Maßnahmen nach Art. 32 DSGVO

Zielgruppen

Im Unternehmen für den Datenschutz Verantwortliche, Geschäftsführer, Datenschutzbeauftragte, IT-Leiter/ Mitarbeiter

Ihr Nutzen

- ▶ In dem Seminar werden die wichtigsten Begriffe der DSGVO erläutert
- ▶ Auf dieser Basis wird ein Maßnahmenplan zur Vorbereitung ihres Unternehmens auf die EU DSGVO erstellt
- ▶ Mit Checklisten, Praxistipps und Hinweisen zu Informationsquellen können Sie Ihr Unternehmen startklar für die DSGVO machen

Ihr Referent



Dipl. Betriebswirt (FH) Michael Weimann ist zertifizierter Datenschutzbeauftragter (UDIS Zert) und Mitglied im Bundesverband der Datenschutzbeauftragten Deutschland e.V. sowie der Gesellschaft für Datenschutz und Datensicherheit e.V. Als Inhaber der dsb-office begleitet er Unternehmen und Non-Profit-Organisationen in allen Fragen des Datenschutzes.

Als VDI Inhouse-Seminar buchbar

Gerne arbeiten wir ein individuelles Angebot für Ihr Unternehmen aus.

Ihre persönliche Ansprechpartnerin, Susanne Bartholomay, freut sich auf Ihren Anruf unter 0711 1363-42 oder auf Ihre E-Mail an: bartholomay@vdi-suedwest.de.



Württembergischer Ingenieurverein
Fortbildungszentrum

Ausbildung Sicherheitsmanager Industrielle Systeme ICS Industrial Control System Security Manager gemäß ISO 27001, IEC 62443 und BSI-Grundschrift

Konzeption eines Informationssicherheitsmanagementsystems (ISMS)

Zum Thema

IT-Systeme und Automatisierungsanlagen sind für flexible und effiziente Produktionsprozesse unentbehrlich. Prozesssteuerungssysteme sind mehr und mehr vernetzt und bergen dadurch nicht nur viel Potenzial, sondern auch Risiken und Bedrohungen, etwa Sabotage, Hacker- und Datenangriffe oder Spionage.

Informationssicherheit wird deshalb immer wichtiger. Sie unterstützen als Sicherheitsmanager/ Security Manager ICS Ihr Unternehmen darin, ein angemessenes Informationssicherheitsniveau einzuhalten beim Betrieb von Industriellen Automatisierungssystemen (IACS).

Sie lernen alle wichtigen Normen und Rechtsvorschriften zur Informations-

sicherheit kennen, die ein Unternehmen für eine entsprechende Sicherheitsstrategie und ein ganzheitliches Sicherheitskonzept beachten muss. In der Ausbildung erlernen Sie an Beispielen, wie Sie die normativen Vorgaben im industriellen Bereich in Ihrem Unternehmen umsetzen. Sie werden zum Spezialisten für Betriebs- und Informationssicherheit.

Auf einen Blick

- ▶ Vorstellung der ISO 27000 Normenreihe
- ▶ Vergleich ISO 27001 und BSI-Grundschrift
- ▶ Kritische Infrastrukturen und BSI-Gesetz
- ▶ Vorstellung IEC 62443-Normenreihe
- ▶ Vorstellung Sicherheitskataloge der BNetzA
- ▶ Informationssicherheitsmanagementsysteme im industriellen Kontext
- ▶ Einführung Risikomanagement
- ▶ Einführung Geschäftsführung/BCM nach ISO 22301

Zielgruppen

Verantwortliche im Bereich Informationssicherheit mit Schwerpunkt Industrie, sowie im Bereich Risikomanagement, Geschäftsführung (BCM), Notfallplanung und -bewältigung

Ihr Nutzen

Sie lernen in diesem Kompaktseminar die gängigen Normen zur Informationssicherheit kennen.

- ▶ Sie kennen anschließend die Methodik des Informationssicherheitsmanagements und wenden die die normativen Grundlagen sachgerecht an.
- ▶ Die erlernten Grundlagen adaptieren Sie und wenden sie im industriellen Kontext an. Sinnvolle Maßnahmen und deren Umsetzung lernen Sie anhand von Beispielen kennen.
- ▶ Sie kennen die grundlegenden Begriffe und Methoden zur Geschäftsführung (BCM) nach ISO 22301.

Ihr Referent

Dr. Thomas Leonard hat langjährige Erfahrung darin, Informationssicherheitsmanagementsysteme und Managementsystemen zur Geschäftsführung zu konzipieren und umzusetzen. Er unterstützt Unternehmen dabei, Notfallpläne zu konzipieren und zu realisieren und berät sie zu Risikomanagementsystemen. Er arbeitet im Auftrag von namhaften Zertifizierungsgesellschaften als Lead-Auditor ISO 27001. Seine Tätigkeit als Penetrationstester gibt ihm Einblick in die Denk- und Vorgehensweise von Hackern. Herr Dr. Leonard entwickelt und prüft im Auftrag technische Sicherheitskonzepte und berät im Bereich des Datenschutzes.

Der Termin stand bei Redaktionsschluss noch nicht fest. Bitte informieren Sie sich auf unserer Website <https://www.vdi-fortbildung.de/seminare/>

Hinweis: Zur Teilnahme an der Zertifikatsprüfung entscheiden Sie sich vor oder während des Seminars. Der Prüfungsteilnehmer hat sich am Prüfungstag durch einen Lichtbildausweis (z. B. Personalausweis, Reisepass) auszuweisen. Die Prüfung nimmt die AuraSec GmbH ab.

Preise (mehrwertsteuerfrei):

Seminarpreis: 1.850,00 €

Seminarpreis für VDI Mitglieder: 1.790,00 €

ENTWICKLUNG ■ KONSTRUKTION ■ TECHNISCHE DOKUMENTATION

Zum Thema

Die qualitativen, ästhetischen und funktionalen Ansprüche an moderne Produkte und damit an die Produktentwicklung steigen stetig. Auch der aktuelle Stand der Technik bei der Konstruktion und Anforderungen an die Technische Dokumentation entwickeln sich laufend weiter.

Um den Marktanforderungen gerecht zu werden und gleichzeitig im Unternehmen die Voraussetzungen für Produkte mit höchster Qualität bei kurzen Lieferzeiten und niedrigen Produktionskosten zu schaffen, finden Sie beim VDI Fortbildungszentrum eine große Auswahl spezifischer Weiterbildungen.

Die Themen in diesem Fachgebiet beginnen bei der **Entwicklung von Produkten**, wie zum Beispiel der Anforderungsanalyse (S. 70), dem

Schreiben von Lasten- und Pflichtenheften (ab S. 80), der Erstellung von normgerechten **Technischen Zeichnungen** (S. 75) sowie der Umgang mit Maßhaltigkeit (S. 82) und Toleranzen (S. 94) bei der wirtschaftlichen Produktgestaltung.

Beim Thema **Konstruktion** liegt ein Schwerpunkt auf der **Technischen Dokumentation** (S. 92), an die durch regelmäßig aktualisierte Normen und Richtlinien sowie aufgrund von Produkthaftungsfragen (S. 69) sehr hohe inhaltliche und qualitative Anforderungen gestellt werden. Als ein bedeutender Teil der Technischen Dokumentation richtet sich ein weiterer Seminar-Fokus auf **Betriebs- oder Gebrauchsanleitungen** (S. 91) als wichtiges Instrument der Kundenkommunikation und der Produktsicherheit.

Produktsicherheit ist auch im Maschinen- und Anlagenbau die Voraussetzung für das Inverkehrbringen in den europäischen und internationalen Markt. Hierzu zählen zum Beispiel der rechtssichere Umgang mit der **CE-Kennzeichnung** (S. 74), wirksame Sicherheits- und Warnhinweise (S. 95), die Risikobeurteilung von Maschinen (S. 88) sowie die funktionale Sicherheit von Steuerungen an Maschinen und Anlagen (S. 78).

Da gegenwärtig keine Standardausbildung zum „Sicherheitstechniker“ zur Vermittlung spezifischen Know-Hows existiert, schließt das VDI Fortbildungszentrum diese Lücke mit seiner **„Ausbildung zur Fachreferentin / zum Fachreferenten Sicherheitstechnik im Maschinen- und Anlagenbau“** (S. 119).



Württembergischer Ingenieurverein
Fortbildungszentrum

Form- und Lagetolerierung von elastischen und zwangsverformten Bauteilen

Kosteneinsparungen durch die Nutzung der Verformung von Bauteilen aus Metall und Kunststoff

Zum Thema

Viele Bauteile sind von sich auch nicht ideal starr oder sie verformen sich unter Last. Dies wird in den Zeichnungen nicht oder nur zu einem sehr kleinen Anteil berücksichtigt. Daher werden Bauteile oft zu eng und somit zu teuer toleriert.

Der Schlüssel zur Optimierung liegt in der Tolerierung entsprechend der Funktion und Anwendung der Bauteile. Mit

größeren realitätsnäheren Toleranzen können Funktionen sicher spezifiziert werden und gleichzeitig Kosten gespart werden – bei gleichen Qualitätseigenschaften.

Dieses Vorgehen kann bei allen Bauteilen angewendet werden, die sich entweder durch die Schwerkraft oder durch die Einbausituation verformen.

Entdecken Sie die Möglichkeiten aus erster Hand vom Vorsitzenden des DIN-Normungsausschusses zur Geometrischen Produktspezifikation (GPS).

Auf einen Blick

- ▶ Normenübersicht DIN EN ISO 8015/5459/1101/10579
- ▶ Unterschied starre und nicht-formstabile Bauteile
- ▶ Spezifikation entsprechend der Funktion und Anwendung der Bauteile
- ▶ Übungen zu Fallbeispielen
- ▶ Analyse des Nutzens

Zielgruppen

Mitarbeiter*innen aus Entwicklung, Fertigungsplanung und Qualitätssicherung

Ihr Nutzen

Sie lernen die nicht-formstabilen Bauteile wesentlich realitätsnäher zu spezifizieren bzw. zu verifizieren. Dadurch können Sie im unverformten Zustand wesentlich größere Toleranzen definieren und somit bei gleicher Qualität signifikant Kosten sparen.

Ihr Referent



Dr. Martin Bohn ist mit dem Themenkreis Toleranzen seit seiner Promotion 1995 eng vertraut. Er ist Geschäftsführer der Bohn Hetsch Partnerschaft, die sich seit vielen Jahren auf Schulungen, Seminare, Workshops und Projekte zur kosteneffizienten Produkt- und Prozessgestaltung sowie dem Toleranzmanagement spezialisiert hat.

Termin: 14. Juli 2021
Veranstaltung: W21.20252.01

Termin: 9. November 2021
Veranstaltung: W21.20252.02

Preise (mehrwertsteuerfrei):

Seminarpreis: 850,00 €
Seminarpreis für VDI Mitglieder: 810,00 €



Württembergischer Ingenieurverein
Fortbildungszentrum

Produkthaftung und technische Entwicklung

Umsetzung der EG-Produkthaftungs-Richtlinie - Praxisnahe Informationen für die Entwicklung rechtssicherer Produkte

Zum Thema

Seit 1985 regelt die **EG-Produkthaftungsrichtlinie** die Haftung des Herstellers bei fehlerhaften Produkten. Zusammen mit der Produktsicherheitsrichtlinie wird hier in Europa die Grundlage für sichere Produkte geschaffen. In Deutschland erfolgte die Umsetzung der Richtlinien in deutsches Gesetz 1989 mit dem deutschen Produkthaftungsgesetz und seit November 2011 mit dem aktuellen **Produktsicherheitsgesetz (ProdSG)**.

Nach § 3 des Gesetzes darf ein Produkt nur dann in den Verkehr gebracht werden, wenn es so beschaffen ist, dass bei

bestimmungsgemäßer Verwendung oder vorhersehbarer Fehlanwendung die Sicherheit und Gesundheit von Verwendern oder Dritten nicht gefährdet werden.

Bei den **Ermittlungen im Schadensfall** muss dann vor allem der Hersteller nachweisen, ob und wie er die gesetzlichen Vorgaben erfüllt hat („Beweislast-Umkehr“). Vielen Vertriebsmitarbeitern, Entwicklern und Konstrukteuren sind jedoch oft elementare Zusammenhänge über die gesetzlichen Vorgaben nicht bekannt.

Risiken lassen sich **rechtzeitig abschätzen**. Durch gezielte Untersuchungen können mögliche Gefährdungen bereits im Entwicklungsstadium erkannt und beseitigt werden.

Erwarten Sie **keine juristischen Vorträge**. Als Ingenieur möchte ich Ihnen die wichtigsten Vorgaben aufzeigen und eine **Leitlinie** geben, wie Sie diese erfüllen können.

Auf einen Blick

- ▶ Welche Konsequenzen hat die Umsetzung der EG-Produkthaftungs-Richtlinie?
- ▶ Wie ist sie sachgerecht, aber „ohne Übertreibung“ umzusetzen?
- ▶ Welche Bereiche sind bei Produkthaftung besonders betroffen?
- ▶ Mit welchen Abläufen können Haftungsrisiken vermindert werden?
- ▶ Die Verantwortung von Geschäftsleitung und von Mitarbeitern
- ▶ Besondere Anforderungen an die Technische Dokumentation

Ihr Nutzen

- ▶ Die Teilnehmer erkennen die gesetzlichen Vorgaben an die Sicherheit von Produkten, Geräten, Maschinen und Anlagen
- ▶ Fallbeispiele zeigen typische Gefährdungspotenziale an technischen Produkten
- ▶ Es werden Wege aufgezeigt, wie sich mögliche Risiken rechtzeitig erkennen und beseitigen lassen

Zielgruppen

Geschäftsführer, Vertriebsmitarbeiter, Entwickler und Konstrukteure aus mittelständischen Unternehmen, die technische Produkte herstellen

Ihr Referent



Dipl.-Ing. (FH) Andreas Bräuninger, Bräuninger Technologie, Weinstadt. Herr Bräuninger leitet seit 1994 ein selbständiges Ingenieurbüro für Technische Dokumentation, CE-Beratung und Konstruktion. Das Büro ist Mitglied in einem Ingenieurverbund für technische Dienstleistungen mit der Kernkompetenz CE-Kennzeichnung von Maschinen, Anlagen und Geräten.

Termin: 20. Oktober 2021

Veranstaltung: W21.10503.01

Preise (mehrwertsteuerfrei):

Seminarpreis: 850,00 €

Seminarpreis für VDI Mitglieder: 810,00 €



Württembergischer Ingenieurverein
Fortbildungszentrum

Präzise Anforderungsanalyse – Requirements Engineering in der Praxis

Produkte sicher und schneller zur Marktreife bringen

Zum Thema

Für das Scheitern von Projekten gibt es vielfältige Gründe. Eine der häufigsten Fehlerquellen ist ein fehlendes oder mangelhaftes Requirements Engineering.

Professionelles Requirements Engineering ist für viele Unternehmen – Notwendigkeit sowie – zentrale Herausforderung.

Ein klar definiertes Ziel erlaubt eine zielgerichtete Realisierung, dafür sind fachlich korrekt formulierte Anforderungen (= Requirements) zwingend erforderlich. Durch professionelles Requirements Engineering lassen sich Fehlerrisiken sowie Entwicklungszeiten und -kosten schon in der Startphase eines Projekts drastisch minimieren, einhergehend mit einer Maximierung der Produktqualität und Kundenzufriedenheit.

Bei Outsourcing-Projekten ist professionelles Requirements Engineering Voraussetzung für einen erfolgreichen Projektabschluss in Zeit- und Budgetplan.

Im Seminar zeige ich Ihnen, wie Sie mit detaillierter Analyse und Planung Ihre Produkte/Dienstleistungen schneller, sicherer und kundengerecht in den Markt bringen.

Auf einen Blick

- ▶ Systematik und Praxis des Requirements Engineering
- ▶ Techniken zur Erhebung und Analyse von Anforderungen
- ▶ Methoden, um Quellen (Anforderungen) richtig zu validieren
- ▶ Review und Verifikation von Anforderungen
- ▶ Dokumentation: Aufbau des Systemlastenhefts und Formulieren von Anforderungen
- ▶ Kosten-Nutzen-Betrachtungen beim Einsatz von Requirements-Engineering-Techniken

Zielgruppen

Fach- und Führungskräfte, die an der Produktentstehung beteiligt sind, wie z. B.:
IT-Manager, Projektleiter, Qualitäts- und Produktmanager, Entwicklungsleiter, Requirementsingenieure, Systemingenieure, Analysten und Berater

Ihr Nutzen

Nach dem Seminar:

- ▶ kennen Sie Techniken und Methoden, um Anforderungen effizient zu erheben, zu dokumentieren und zu prüfen
- ▶ sind Sie in der Lage, das Gelernte in ihren Projektalltag zu übertragen und dort produktiv einzusetzen
- ▶ optimieren Sie Ihr eigenes Requirements Engineering, nutzen Sie praxisrelevante Verfahren der Anforderungsanalyse und -verfolgung
- ▶ sind Ihre Projekte erfolgreicher – durch systematisches, effizienteres sowie effektiveres Vorgehen
- ▶ und bei etwas Praxiserfahrung, haben Sie Kosten- sowie Zeitersparnis in Ihren Projekten

Ihr Referent



Olaf Fischbach, Mathematiker mit 30 Jahren Berufserfahrung, davon 20 Jahre in dem Themengebiet Requirements Engineering. Er ist Principal der TWT Consultants und Business Leader „Digital Innovation & Consulting“ der TWT GmbH und berät seit 2004 zu den Themen Produktentstehungsprozess (PEP), Requirements Engineering (RE) und

Product Life-Cycle Management (PLM) Unternehmen bei der Orientierung und Neuausrichtung von Prozessen, Methoden und informationstechnologischer Bebauung.

Termin: 21. Juni 2021

Veranstaltung: W21.20200.01

Preise (mehrwertsteuerfrei):

Seminarpreis: 850,00 €

Seminarpreis für VDI Mitglieder: 810,00 €



Württembergischer Ingenieurverein
Fortbildungszentrum

Produktkosten mit CAD automatisiert kalkulieren

So senken Sie mit CAD die Produktionskosten bereits in der Konstruktion

Zum Thema

Die Konstruktion eines Produkts verursacht weniger als 10 Prozent, legt aber 80 Prozent der Herstellungskosten fest. Herkömmliche Kostenschätzmethode zeigen Vergangenheitskosten an, geben aber nur unzureichend Aufschluss über aktuelle Kosten. Zielführende Wege, um Kosten zu verringern, müssen bei den tatsächlichen Kostentreibern ansetzen: Teilegeometrie, Abmessungen, Produktmerkmale, Materialart, Massen/Gewichte, Toleranzen, Oberflächenqualität, Prozessschritte, Schnittwerte, Werkzeuge,

Zeiten, Losgrößen. Diese Kosten lassen sich mit CAD direkt aus dem Produktmodell ableiten, als konstruktionsbegleitende Kalkulation. Denn mithilfe von CAD lassen sich merkmalsbasierte Produktgestalten modellieren, was weit aus effizienter ist als die Bearbeitung elementarer Geometrieformen. Automatisiertes 3D-CAD-Costing und das so genannte „Feature Extraction“ (FX) zeigen Kostenstrukturen, Kostentreiber und Kostenwirkungen von Alternativen auf.

Im Seminar lernen Sie Methoden und Systeme kennen, welche die Vorkalkulation eines Bauteils auf Basis des 3D-CAD-Modells und den zur Verfügung stehenden Fertigungstechniken generieren. Dabei werden Technologiefolge, geeignete Maschinen, Werkzeuge und Herstellzeiten ermittelt. Dadurch lassen sich die Konstruktion, die Produktivität und die Fertigung maßgeblich verbessern.

Auf einen Blick

- ▶ In wenigen Minuten, nahezu „realtime“ automatisiert Produktkosten ermitteln, um Konstruktionsentscheidungen direkt anhand von CAD-Modellen zu treffen
- ▶ Kosten für Konstruktionsalternativen ermitteln
- ▶ Konstruktionsbegleitend Kostentreiber erkennen und analysieren (z. B. Geometrie, Merkmale, Toleranzen, Oberfläche)
- ▶ Verschiedene softwaregestützte Lösungen unterscheiden
- ▶ Anwendungsmöglichkeiten und Eignung von CAD-basierten Methoden beurteilen und deren Einführung im Unternehmen leiten

Zielgruppen

Führungs- und Fachkräfte aus Entwicklung, Konstruktion, Arbeitsvorbereitung, Produktmanagement, Beschaffung und Controlling

Ihr Nutzen

Wenn die Konstrukteure selbst die Kostenermittlung übernehmen,

- ▶ werden nachweislich Konstruktionsänderungen im Laufe des Produktionsprozesses verringert.
- ▶ werden Zeit und Produktionskosten gespart. Die automatisierte Kostenermittlung führt in der Regel gleich zu Beginn zur effizientesten Konstruktion eines Produkts.
- ▶ wird dies auf hohe Akzeptanz treffen, da sie die Kostenkalkulation einfach anwenden können, ihre gewohnte Arbeitsweise beibehalten können und nur wenige Daten eingeben müssen.

Ihre Referenten

Dr. Eugen Bendeich, VDI, Industrieberatung, Stuttgart

Marc Bakuniec, Senior Business Consultant bei aPriori Technologies

Dip.-Ing. Hans-Peter Gysel, Geschäftsleiter der shouldcosting GmbH in Rapperswil-Jona (Schweiz)

Termin: 20. und 21. April 2021

Veranstaltung: W21.30132.01

Preise (mehrwertsteuerfrei):

Seminarpreis: 1.230,00 €

Seminarpreis für VDI Mitglieder: 1.180,00 €



Württembergischer Ingenieurverein
Fortbildungszentrum

Werkzeugtechnik in der Spritzgießverarbeitung

Grundlagen und innovative Technologien in der
Spritzgießwerkzeugtechnik

Zum Thema

Das Spritzgießverfahren ermöglicht, Kunststoffformteile in großen Stückzahlen wirtschaftlich herzustellen.

Die fließtechnische Simulation von Spritzgießwerkzeugen ermöglicht, neue Konzepte zu bewerten und zu optimieren. Sie ist heute ein unverzichtbares Hilfsmittel in der Werkzeugauslegung. Das verstärkt den Druck auf die Software-Qualitätssicherung und unterstreicht ihre Bedeutung: Sie wird auch

in Bereichen wie dem Anlagen- und Maschinenbau vom Wettbewerbsvorteil zur elementaren Notwendigkeit.

Dieses Seminar vermittelt die Grundlagen für einen optimal abgesicherten Ansatz zur Software-Qualitätssicherung wie er in der Industrie praktiziert wird sowie Grundlagen und Informationen über innovative Konzepte der Spritzgieß-Werkzeuggestaltung.

Es gibt einen Überblick über Methoden und Prozesse und hält einen Umsetzungsleitfaden für Mitarbeiter und Führungskräfte bereit, die vor der Herausforderung stehen, qualitativ hochwertige softwareintensive Systeme und Dienstleistungen zu entwickeln.

Auf einen Blick

- ▶ Anguss-Systeme
- ▶ Oberflächenbehandlung von Werkzeugoberflächen
- ▶ Werkstoffe für Spritzgießwerkzeuge
- ▶ Führung und Zentrierung bei Werkzeugen
- ▶ Werkzeug Temperierung
- ▶ Auswerfen und Entformen von Formteilen
- ▶ Tandemwerkzeuge Innovativ und kostengünstig produzieren
- ▶ Mehrkomponenten-Spritzgießwerkzeuge
- ▶ Optimierung von Kunststoffspritzwerkzeugen mittels Simulation

Ihr Nutzen

- ▶ Das Seminar vermittelt Grundlagen Know-how und Informationen über innovative Konzepte der Spritzgieß Werkzeuggestaltung
- ▶ Die fließtechnische Simulation von Spritzgießwerkzeugen ermöglicht, neue Konzepte zu bewerten und zu optimieren

Zielgruppen

Ingenieure, Techniker aus den Bereichen Konstruktion, Werkzeugkonstruktion, Werkzeugbau, Fertigungsvorbereitung, Verfahrensentwicklung, Werkzeugmanagement

Ihr Referent



Prof. Dr.-Ing. B. Rief, STZ Institut für Kunststoff- und Entwicklungstechnik (IKET), Horb

Termin: 13. und 14. April 2021

Veranstaltung: H21.20234.01

Preise (mehrwertsteuerfrei):

Seminarpreis: 1.230,00 €

Seminarpreis für VDI Mitglieder: 1.180,00 €



Württembergischer Ingenieurverein
Fortbildungszentrum

Anwendung der VDA-Richtlinie „Besondere Merkmale“

Der Weg zu sicheren und zuverlässigen Produkten
Systematische Ermittlung und durchgängige Behandlung

Zum Thema

Die Aufmerksamkeit zum Thema „Besondere Merkmale“ ist durch die VDA-Richtlinie bei Automobilherstellern und deren Zulieferern wieder verstärkt in die Betrachtung gerückt.

Unter „Besonderen Merkmalen“ handelt es sich um Merkmale, deren Nichterfüllung gravierende Auswirkungen hinsichtlich der Produktsicherheit, gesetzlicher Vorgaben oder wichtiger

Funktionen zur Folge haben können. Das Seminar zeigt, welche rechtlichen Anforderungen an besondere Merkmale gestellt werden und den diesbezüglich professionellen Umgang intern sowie extern.

Im Zentrum steht, wie sich besondere Merkmale mit modernen Ansätzen systematisch identifizieren und durchgängig von der Entwicklung bis zur

Montage behandeln lassen, sowie Konzepte zur effektiven Prüfplanung. Weiterhin wird gezeigt, wie der Entwicklungsprozess durch FMEA Systeme unterstützt werden kann.

Zu diesem Zweck werden Regeln für Prüfstrategien dargestellt. Durch diese Regeln wird sichergestellt, dass keine fehlerhaften Einheiten unentdeckt zum Kunden gelangen.

Auf einen Blick

- ▶ Rechtliche Anforderungen an Besondere Merkmale
- ▶ Systematische Analyse und durchgängige Betrachtung
- ▶ Einfache und verständliche Regeln zur Prüfplanung
- ▶ Möglichkeiten der EDV Unterstützung
- ▶ Praxisbeispiele

Zielgruppen

Fach- und Führungskräfte von Automobilherstellern und Zulieferern vornehmlich aus Entwicklung, Konstruktion, Produktion, Qualitätsmanagement

Ihr Nutzen

- ▶ Rechtliche Rahmenbedingen zu Besonderen Merkmalen
- ▶ Zielsetzung von Besonderen Merkmalen
- ▶ Definition und Bezeichnung von Besonderen Merkmalen
- ▶ Systematische Analyse und Auswahl von Besonderen Merkmalen
- ▶ Ansätze zur Identifikation Besonderer Merkmale
- ▶ Möglichkeiten zur Kennzeichnung von Besonderen Merkmalen
- ▶ Durchgängige Betrachtung von der Entwicklung bis hin zur Produktion

Ihr Referent



Dr. Alexander Schloske, Senior Expert Quality Management, Fraunhofer-Institut für Produktionstechnik und Automatisierung (IPA), Stuttgart

Als VDI Inhouse-Seminar buchbar

Gerne arbeiten wir ein individuelles Angebot für Ihr Unternehmen aus.

Ihre persönliche Ansprechpartnerin, Susanne Bartholomay, freut sich auf Ihren Anruf unter 0711 1363-42 oder auf Ihre E-Mail an: bartholomay@vdi-suedwest.de.



Württembergischer Ingenieurverein
Fortbildungszentrum

CE-Kennzeichnung - Anforderungen und praktische Umsetzung

Systematische Integration der EU-Konformität im Maschinen-, Anlagen- und Apparatebau

Unwirtschaftliche Übertreibungen oder riskante Nachlässigkeiten vermeiden

Zum Thema

Die CE-Kennzeichnung oder „EU-Konformität“ ist eine unabdingbare Voraussetzung für den Vertrieb von Produkten in Europa. Durch die Änderungen in verschiedenen Richtlinien sind in vielen Unternehmen Defizite bei der Umsetzung der CE-Regeln erkennbar geworden. Insbesondere fehlt es am ganzheitlichen Ansatz, der alle für das Unternehmen relevanten Richtlinien

und Anforderungen berücksichtigt. Vielfach mangelt es an der Integration in die Abläufe des Unternehmens, und zwar besonders in der Entwicklung und Konstruktion. Alle Aufgaben rund um die CE-Kennzeichnung sind dauerhaft und sicher in das Industrieunternehmen zu integrieren.

Das Seminar führt gründlich in die Geltungsbereiche und Anforderungen der bedeutendsten Richtlinien ein. Vor allem aber zeigt es Wege zur praktischen und anhaltenden Umsetzung im Unternehmen.

Dabei werden unwirtschaftliche Übertreibungen oder risikoreiche Nachlässigkeiten vermieden.

Auf einen Blick

- ▶ Gründliche Einführung in die Geltungsbereiche und Anforderungen der bedeutendsten EG-Richtlinien
- ▶ Wege zur praktischen Umsetzung der EU-Konformität im Unternehmen
- ▶ Aufgaben der Bereiche Vertrieb, Entwicklung und Konstruktion, Produktion bezüglich der CE-Kennzeichnung
- ▶ Verantwortung der Unternehmensleitung und Entscheidungsträger

Zielgruppen

Technische Leiter, Konstrukteure, technische Redakteure

Ihr Nutzen

- ▶ Aufbauend auf eine gründliche Einführung in die bestehenden CE-Regeln werden Anforderungen an die Umsetzung im Unternehmen dargestellt
- ▶ Die Teilnehmer werden in die Lage versetzt, den Stand der Umsetzung im eigenen Unternehmen zu ermitteln und weitere erforderliche Maßnahmen umzusetzen
- ▶ Das Seminarhandbuch und ein USB-Stick enthalten hilfreiche Dokumente zur praxisgerechten Umsetzung

Ihr Referent



Dipl.-Ing. (FH) Markus A. Boxleitner beschäftigt sich seit vielen Jahren mit der CE-Kennzeichnung für den Maschinenbau. Er unterrichtet an der Hochschule Rosenheim im Studiengang Maschinenbau das Fach Maschinensicherheit. Sein Beratungsschwerpunkt ist die praktische Umsetzung der EU-Richtlinien und der CE-Kennzeichnung von Maschinen und Anlagen.

Termin: 10. und 11. März 2021

Veranstaltung: W21.20225.01

Termin: 7. und 8. Oktober 2021

Veranstaltung: W21.20225.02

Preise (mehrwertsteuerfrei):

Seminarpreis: 1.230,00 €

Seminarpreis für VDI Mitglieder: 1.180,00 €

Hinweis: Modul 1: Ausbildung Fachreferent/in Sicherheitstechnik im Maschinen- und Anlagenbau siehe Zertifizierte Lehrgänge, Seite 114



Württembergischer Ingenieurverein
Fortbildungszentrum

Erstellung normgerechter Technischer Zeichnungen

Alle wesentlichen Änderungen der neuen internationalen Normen und ihre gravierenden Auswirkungen kennen und konstruktiv richtig umsetzen

„Update“ auf der Grundlage der neuen internationalen Normen

Zum Thema

Die Konstruktionszeichnung ist das weltweit wichtigste Kommunikationsmittel im Konstruktions- und Fertigungsprozess. Sie beinhaltet die wichtigsten Informationen, ohne deren Hilfe eine funktionsgerechte und wirtschaftliche Fertigung nicht möglich ist. In manchen Fällen, stellt sie sogar einen rechtsverbindlichen Vertrag dar.

Im Zuge der Umstellung auf die internationale Norm haben sich deren Inhalte, sowie die Bedeutung der Symbolik teilweise stark geändert. Die Praxis zeigt, dass viele Konstruktionszeichnungen nicht eindeutig interpretierbar sind, da erforderliche Regeln und Prinzipien fehlen. Nur die richtige Anwendung dieser neuen Normen ermöglicht eine signifikante Verbesserung der Produkt-

qualität einhergehend mit einer Senkung der Haftungsrisiken sowie der Fertigungs- und Prüfkosten.

Das Seminar zeigt auf, welche Normänderungen sich in den letzten Jahren vollzogen haben und wie sie in die Praxis umgesetzt werden können. Dadurch können fehlerhafte Anforderungen erkannt und korrigiert werden.

Auf einen Blick

- ▶ Kenntnis der wichtigsten Normänderungen
- ▶ Praktische konstruktive Umsetzung der neuen internationalen Normen
- ▶ Verringerung der Fertigungs- und Prüfkosten
- ▶ Steigerung der Produktwertigkeit durch funktionsgerechte Tolerierung
- ▶ Erhöhung der Rechtsicherheit durch Kenntnis der wichtigsten „Default Regeln“
- ▶ Reduzierung des innerbetrieblichen Abstimmungsbedarfs
- ▶ Kundenzeichnungen richtig interpretieren

Ihr Nutzen

- ▶ Das Seminar vermittelt Ihnen die wichtigsten, heute verfügbaren Werkzeuge zur normgerechten Erstellung von Konstruktionszeichnungen
- ▶ Sie können Konstruktionszeichnungen nach dem neuesten Stand der internationalen Normung erstellen bzw. überarbeiten
- ▶ Sämtliche Seminarinhalte werden anhand praxisorientierter Beispiele veranschaulicht und durch Übungen ergänzt

Zielgruppen

Ingenieure aus Entwicklung, Konstruktion, Normung und Qualitätssicherung, Technische Zeichner, Mitarbeiter aus Arbeitsvorbereitung, Fertigung und Produktion

Ihr Referent



Prof. Dr.-Ing. Rupert Zang, Hochschule Pforzheim

Termin: 15. und 16. April 2021

Veranstaltung: H21.20219.01

Termin: 15. und 16. Juli 2021

Veranstaltung: H21.20219.02

Termin: 8. und 9. November 2021

Veranstaltung: H21.20219.03

Preise (mehrwertsteuerfrei):

Seminarpreis: 1.230,00 €

Seminarpreis für VDI Mitglieder: 1.180,00 €



Württembergischer Ingenieurverein
Fortbildungszentrum

Form- und Lagetolerierung

Kosten senken, Produktwertigkeit erhöhen und Haftungsrisiken minimieren durch eine funktions-, fertigungs- und prüfgerechte Tolerierung auf der Basis der aktuellen internationalen Normen

Zum Thema

Die derzeit den meisten Konstruktionszeichnungen zugrunde liegende Tolerierung lässt es zu, dass funktionsunfähige Produkte erzeugt werden können, da eine eindeutige Produktbeschreibung ohne Form- und Lagetoleranzen nicht möglich ist. Dieses Gebiet ist komplex und wird in vielen Unternehmen noch nicht genügend berücksichtigt.

In der Fertigung und Qualitätssicherung gibt es im Hinblick auf eine gerechte Anwendung und Interpretation der normativen Werkzeuge häufig Unklarheiten. Darüber hinaus sind mit der Erweiterung des GPS Normensystems in den letzten Jahren gravierende Änderungen und neue fundamentale Normen, Regeln und Prinzipien hinzugekommen.

Erfahrungsgemäß sind weit mehr als die Hälfte aller Zeichnungen im Hinblick auf die Tolerierung unvollständig, mehrdeutig oder sinnwidrig.

Da die Konstruktion und Entwicklung eine hohe Kostenverantwortung trägt, kann eine konsequente Anwendung der Normen neben der Verbesserung der Produktqualität auch zu einer Senkung der Fertigungs- und Prüfkosten führen.

Auf einen Blick

- ▶ Wahl eines geeigneten Tolerierungsprinzips
- ▶ Normgerechte Zeichnungseintragung
- ▶ Fertigungs-, funktions- und prüfgerechte Festlegung von Bezügen
- ▶ Fehlerhafte und missverständliche Eintragungen beseitigen
- ▶ Verminderung der Fertigungs- und Prüfkosten
- ▶ Konstruktionszeichnungen vereinfachen
- ▶ Erkennen von Einsparungspotenzialen
- ▶ Haftungsrisiken vermindern

Zielgruppen

Verantwortliche aus Konstruktion und Entwicklung, Normung und Qualitätssicherung, Arbeitsplaner, Mitarbeiter in der Kontrolle und des Qualitätswesens

Ihr Nutzen

Sie sind in der Lage:

- ▶ Eine im Hinblick auf Funktionalität sowie Fertigungs- und Prüfkosten optimale Tolerierungsstrategie zu wählen und in die Produktdokumentation zu übertragen
- ▶ Fehlerhafte und missverständliche Eintragungen zur Form- und Lagetolerierung in Konstruktionszeichnungen zu erkennen und zu beseitigen
- ▶ Kundenzeichnungen richtig zu interpretieren und kritisch zu hinterfragen

Ihr Referent



Prof. Dr.-Ing. Rupert Zang, Hochschule Pforzheim

Termin: 18. und 19. Mai 2021

Veranstaltung: W21.20206.01

Termin: 17. und 18. November 2021

Veranstaltung: W21.20206.02

Preise (mehrwertsteuerfrei):

Seminarpreis: 1.230,00 €

Seminarpreis für VDI Mitglieder: 1.180,00 €



Württembergischer Ingenieurverein
Fortbildungszentrum

Führung und Management in Entwicklung und Konstruktion

Die Produktentwicklung managen
Entwicklungsteams zielgerichtet führen

Zum Thema

Führung und Management im Bereich Entwicklung und Konstruktion gewinnen auch im Mittelstand immer mehr an Bedeutung. Nur mit der Nutzung aller Ressourcen gelingt es, Anforderungen wie schnelle Lieferfähigkeit und hohe Qualität zu realisieren.

Angesichts steigenden Kostendrucks und schneller Veränderungen gilt es,

insbesondere das Know-how, die Organisation und die Mitarbeiter zielgerichtet einzusetzen. Für die Entstehung schlagkräftiger, kreativer Teams bedarf es klarer Ziele und optimaler Entfaltungsmöglichkeiten in Bezug auf Organisation, Methoden und Arbeitsumgebung.

Führungskräfte sollten permanent prüfen, ob Potenziale ausgeschöpft werden,

Arbeitsverfahren und Auftragsdurchlauf noch angemessen sind.

Dieses Seminar soll die Führungskräfte mittelständischer Unternehmen sensibilisieren, die bisherige Arbeitsweise zu prüfen. Der Vergleich der Ist Situation mit den im Seminar dargestellten Inhalten ermöglicht zielführende Verbesserungen.

Auf einen Blick

- ▶ E + K-Management – wesentliche Methoden und Techniken
- ▶ Kostenmanagement in E + K optimieren
- ▶ Innovative Produkte und deren Bedeutung im Unternehmen
- ▶ Sichere Produktentwicklung – die Herausforderung zur Zukunftssicherung
- ▶ Management und Führung – zwei Seiten des Ganzen
- ▶ Entwicklungs- und Projekt Teams motivierend führen
- ▶ Management und Wandel

Ihr Nutzen

- ▶ Neue Kenntnisse in den Themen Führung, Teamentwicklung und Optimierung
- ▶ Vergleichen Sie die aktuelle Situation in Ihrem Verantwortungsbereich mit den neuen gebotenen Inhalten, und tauschen Sie Ihre Erfahrungen mit anderen Seminarteilnehmern aus

Zielgruppen

Leiter aus Konstruktion und Produktentwicklung, die ihre Führungsarbeit optimieren oder mehr Führungsverantwortung übernehmen wollen

Ihr Referent

Verschiedene Referenten auf Anfrage.

Als VDI Inhouse-Seminar buchbar

Gerne arbeiten wir ein individuelles Angebot für Ihr Unternehmen aus.

Ihre persönliche Ansprechpartnerin, Susanne Bartholomay, freut sich auf Ihren Anruf unter 0711 1363-42 oder auf Ihre E-Mail an: bartholomay@vdi-suedwest.de.



Württembergischer Ingenieurverein
Fortbildungszentrum

Funktionale Sicherheit von Steuerungen an Maschinen und Anlagen

Sicherheitsfunktionen und sicherheitsbezogene Teile von Steuerungen nach EN ISO 13849
Weg zur sicheren Umsetzung der Norm

Zum Thema

Die seit 1995 bekannte Norm EN 954 1 wurde im Jahr 2007 durch EN ISO 13849 1 nachhaltig aktualisiert. Wichtig für Sie: Ende des Jahres 2011 ist die Übergangsfrist abgelaufen. Die EN 954 1 ist somit nicht mehr anwendbar.

Die Norm EN ISO 13849 bringt viele Änderungen in der Terminologie. Vor allem ist auch eine ganz neue Vorgehens-

weise erforderlich. Erstmals fordert diese Norm den rechnerischen Nachweis der Zuverlässigkeit von Steuerkreisen, die Personen vor Schäden bewahren sollen. Dies betrifft z. B. Schutztür- und Not-Halt-Schaltungen. Die Norm ist jedoch unübersichtlich und nicht leicht verständlich. Die zur Wahrscheinlichkeitsrechnung eingesetzten Methoden sind den meisten Technikern völlig neu.

Das Seminar führt gründlich in die Thematik ein und zeigt einen nachvollziehbaren Weg zur Umsetzung der Norm. Die Teilnehmer lernen zahlreiche Berechnungsbeispiele kennen und erhalten Gelegenheit, mit der kostenlosen Software der BGIA SISTEMA selbst Berechnungen durchzuführen.

Auf einen Blick

- ▶ Die neuen Anforderungen der EN ISO 13849 1/ 2 ermitteln
- ▶ Welche praktischen Konsequenzen haben die neuen Anforderungen?
- ▶ Faktoren für die Zuverlässigkeit von Steuerungen definieren
- ▶ Systematische Umsetzung der Norm mit der Software SISTEMA®
- ▶ Berechnung der Zuverlässigkeit von Steuerkreisen an Beispielen

Zielgruppen

Konstrukteure, Entwickler im Bereich Steuerungstechnik (insbesondere Elektrik, Pneumatik, Hydraulik), Projektierungsingenieure

Ihr Nutzen

- ▶ Das Seminar führt gründlich in die Thematik ein
- ▶ Sie lernen einen nachvollziehbaren Weg zur Umsetzung der Norm kennen
- ▶ Sie erhalten zahlreiche Berechnungsbeispiele und die Gelegenheit, mit der kostenlosen Software der BGIA SISTEMA selbst Berechnungen durchzuführen

WICHTIG!

Optimalen Nutzen haben Sie von diesem Seminar, wenn Sie einen Laptop mitbringen, auf dem SISTEMA bereits installiert ist. Bitte laden Sie die Software und alle Schaltungsbeispiele kostenlos herunter von www.dguv.de/ifa/praxishilfen/praxishilfen-maschinenschutz/softwaressystema/alle-sistema-versionen/index.jsp

Ihr Referent



Dipl.-Ing. (FH) Tobias Mackh studierte Mechatronik Fachrichtung Geräte- und Systemautomatisierung an der FHTE Esslingen. Nach fünfjähriger Erfahrung als Applikationsingenieur im Bereich „Funktionale Sicherheit“ war er als Prüflingenieur bei einer internationalen benannten Stelle in der Maschinensicherheit tätig. Seit einigen Jahren ist er als

freiberuflicher Sachverständiger für Maschinensicherheit in zahlreichen Unternehmen tätig.

Termin: 5. und 6. Mai 2021

Veranstaltung: W21.20222.01

Termin: 10. und 11. November 2021

Veranstaltung: W21.20222.02

Preise (mehrwertsteuerfrei):

Seminarpreis: 1.230,00 €

Seminarpreis für VDI Mitglieder: 1.180,00 €

Hinweis: Modul 3: Ausbildung Fachreferent/in Sicherheitstechnik im Maschinen- und Anlagenbau siehe Zertifizierte Lehrgänge, Seite 115



Württembergischer Ingenieurverein
Fortbildungszentrum

Konstruieren mit Kunststoffen

Kunststoff Bauteile werkstoff- und fertigungsgerecht gestalten

Zum Thema

In diesem Seminar wird anhand zahlreicher Beispiele gezeigt, wie Bauteile werkstoff- und fertigungsgerecht gestaltet werden können.

Konstruktionen mit Kunststoffen bieten oft eine Reihe technischer und wirtschaftlicher Vorteile. Praktisch in jedem technischen Bereich werden Kunststoff-Konstruktionen eingesetzt.

Das Konstruieren mit Kunststoffen ist für die meisten Konstrukteure mit Maschinenbaustudium bei weitem noch kein vertrautes Metier.

Ziel des Seminars ist es, den Teilnehmern das notwendige Wissen zu vermitteln, um thermoplastische Formteile kompetent zu konstruieren, zu berechnen und zu beurteilen.

Sie erhalten einen Leitfaden, der es Ihnen ermöglicht, sich in diesem Feld sicher zu bewegen.

Auf einen Blick

- ▶ Beeinflussung der Formteilqualität
- ▶ Kunststoffgerechtes Gestalten von Spritzgießteilen
- ▶ Dimensionierung von Kunststoff-Formteilen
- ▶ Schraubverbindungen
- ▶ Schnappverbindungen
- ▶ Kunststoffschweißen
- ▶ Klebeverbindungen
- ▶ Rapid Prototyping

Zielgruppen

Ingenieure und Techniker aus den Bereichen Entwicklung und Konstruktion des Maschinen- und Anlagenbaus, Kfz-Technik und verwandter Bereiche

Ihr Nutzen

- ▶ Sie können thermoplastische Formteile kompetent konstruieren, berechnen und beurteilen
- ▶ Sie sind in der Lage, sich in diesem Feld sicher zu bewegen

Ihr Referent



Prof. Dr.-Ing. B. Rief, STZ Institut für Kunststoff- und Entwicklungstechnik (IKET), Horb

Termin: 21. und 22. April 2021
Veranstaltung: H21.20501.01

Termin: 22. und 23. November 2021
Veranstaltung: H21.20501.02

Hinweis: Bitte einen Taschenrechner mitbringen für einfache Übungen während des Seminars

Preise (mehrwertsteuerfrei):
Seminarpreis: 1.230,00 €
Seminarpreis für VDI Mitglieder: 1.180,00 €



Württembergischer Ingenieurverein
Fortbildungszentrum

Lastenhefte strukturiert schreiben und gestalten

Als Auftraggeber Forderungen im Lastenheft strukturiert beschreiben - parallel späteren Modifikationen vorbeugen

Zum Thema

In Lastenheften beschreiben Projektmitarbeiter den Ist-Zustand, die Ziele und Anforderungen für die Entwicklung von Produkten. In die Beschreibung werden die Vorgaben ihrer Informanten (Stakeholder) aufgenommen.

Untersuchungen belegen, dass Fehler in der Produktentwicklung umso teurer werden, je später sie entdeckt und behoben werden. Daher gilt es, bereits

beim Lastenheft eine hohe Qualität anzustreben. Sowohl für jede einzelne Anforderung als auch für die Gesamtheit aller Anforderungen.

Die Informationen dazu können auf unterschiedlichen Wegen von einer Vielzahl von Informanten ermittelt werden. Jeder Informant nimmt die Realität auf seine Weise wahr und verändert sie in der schriftlichen Formulierung.

Es ist eine zentrale Aufgabe, die dabei entstandenen Defekte aufzulösen und sprachlich hochwertige Anforderungen zu formulieren. Dazu gibt es Regeln und Anleitungen, z. B. in Form eines sechsstufigen Syntaxbauplans für Anforderungen.

Auf einen Blick

- ▶ Informationen für Lastenhefte gewinnen und Übereinstimmung bei den Informanten herstellen
- ▶ Lastenhefte strukturieren
- ▶ Szenarien, Ziele und Anforderungen unmissverständlich dokumentieren und kommunizieren
- ▶ Durch Änderungen, Abnahmekriterien und Informationen zur Nachvollziehbarkeit die Qualität von Lastenheften beeinflussen

Zielgruppen

Projektleiter, Produktmanager, Entwickler, Konstrukteure, Programmierer, Mitarbeiter der Qualitätssicherung, Technische Autoren

Ihr Nutzen

- ▶ Sie können die Bedeutung und den Wert von Lastenheften im Produktentwicklungsprozess beurteilen
- ▶ Sie erkennen die Hindernisse auf dem Weg zu exzellenten Lastenheften
- ▶ Sie wissen wie man Lastenhefte optimal strukturiert

Ihr Referent



Dipl.-Ing. Bertram Köslér,
TECH INFO KÖSLER, Goslar
Bertram Köslér ist selbständiger Technischer Redakteur seit 1987, Fachbuchautor, Berater, Gutachter und Dozent in der Ausbildung Technischer-Redakteure. Er ist seit 2009 Mitglied im Bundesverband Deutscher Sachverständigen Rat e.V.

Termin: 5. Mai 2021
Veranstaltung: H21.20630.01

Termin: 10. November 2021
Veranstaltung: H21.20630.02

Preise (mehrwertsteuerfrei):

Seminarpreis: 850,00 €
Seminarpreis für VDI Mitglieder: 810,00 €
Seminarpreis bei Buchung mit dem Kombiseminar siehe Programm: 670,00 €
Seminarpreis für VDI Mitglieder bei Buchung mit dem Kombiseminar siehe Programm: 640,00 €



Württembergischer Ingenieurverein
Fortbildungszentrum

Lesen und eindeutiges Interpretieren technischer Zeichnungen

„Update“ auf der Grundlage neuer internationaler GPS
Normen

Zum Thema

Die technische Zeichnung ist nach wie vor das wichtigste Kommunikationsmittel. Sie stellt alle Informationen über ein technisches Produkt eindeutig und in einer verdichteten „Zeichnungssprache“ bereit.

Im Zuge der Globalisierung ist es notwendig, dass Konstruktionszeichnungen weltweit die gleichen Symbole und Regeln enthalten. Durch diese internationale Standardisierung sind viele vertraute

Regeln neu definiert und durch weitere Symbole und Regeln ergänzt worden.

Die Praxis zeigt, dass bei der Anwendung der aktuellen Normung noch Unklarheiten bestehen. Die Konsequenzen sind häufige Rückfragen und Bemusterungen im Fertigungsprozess oder im schlimmsten Fall funktionsunfähige Produkte. Beides bewirkt unnötig hohe Kosten.

In diesem Seminar werden die aktuellen Grundlagen vermittelt und durch Beispiele vertieft.

Sie können die Anforderungen einer nach aktuellen Normen erstellten Zeichnung erkennen und somit die erforderlichen Maßnahmen für eine effiziente Umsetzung in der Produktion ableiten.

Auf einen Blick

- ▶ Kenntnis der wichtigsten Normänderungen
- ▶ Konsequenzen in der Zeichnungsinterpretation durch die Änderung des Tolerierungsgrundsatzes
- ▶ Konsequenzen aus der veränderten Default Regelung für lineare Maße (Zweipunktmaß)
- ▶ Positions- und Profiltoleranzen statt mehrdeutiger Angaben
- ▶ Interpretation komplexer Bezugssysteme
- ▶ Besonderheiten der aktuellen GPS-Normen

Zielgruppen

Mitarbeiter aus Unternehmensbereichen, welche technische Zeichnungen korrekt erstellen oder interpretieren müssen.

Ihr Nutzen

- ▶ Vermittlung der wichtigsten internationalen Symbole
- ▶ Sie kennen die Unterschiede von alten Regeln und der aktuellen internationalen Normung
- ▶ Sie können Zeichnungen nach internationaler Normung lesen und interpretieren
- ▶ Sie sind in der Lage, weitere Prozessschritte (z. B. Einkauf, Fertigung, etc.) wirtschaftlich umsetzen

Ihr Referent



Prof. Dr.-Ing. Rupert Zang, Hochschule Pforzheim

Als VDI Inhouse-Seminar buchbar

Gerne arbeiten wir ein individuelles Angebot für Ihr Unternehmen aus.

Ihre persönliche Ansprechpartnerin, Susanne Bartholomay, freut sich auf Ihren Anruf unter 0711 1363-42 oder auf Ihre E-Mail an: bartholomay@vdi-suedwest.de.



Württembergischer Ingenieurverein
Fortbildungszentrum

Maßhaltigkeit von Kunststoff-Formteilen

Neue Norm 16742 wird die tägliche Praxis vereinfachen
Bei der Gestaltung von Kunststoff-Formteilen überzogene Forderungen und unnötige „Angst-Toleranzen“ vermeiden

Zum Thema

Die Anzahl von Kunststoff-Formteilen nimmt in der technischen Produktentwicklung stetig zu.

Viele Konstrukteure sind jedoch mit einer toleranzbewussten Produktgestaltung überfordert, da sie häufig noch „in Metall“ denken und somit gegen grundlegende Konstruktionsregeln für Kunststoff-Formteile verstoßen.

Die Folgen sind unter anderem unnötig hohe Genauigkeiten und somit hohe Kosten ohne nennenswerte Steigerung der Qualität bis hin zu Rechtsstreitigkeiten zwischen Kunden und Lieferanten, da die geforderten Toleranzen oft nicht eingehalten werden können. Weiterhin werden werkstoffspezifische Besonderheiten von Kunststoffen wie z. B. die Maß- und Formänderung durch Wasseraufnahme oder Temperatureinflüsse vernachlässigt.

Da die 2009 zurückgezogene DIN 16901 fast vier Jahrzehnte alt war, ist an vielen Stellen ein Umdenken in der Produktentwicklung nötig. Kunststoffgerechtes Konstruieren, Tolerieren und auch das Fertigen sollten die Grundlage des gesamten Entwicklungs- und Produktionsprozesses sein.

Auf einen Blick

- ▶ Die funktions- und kostenbewusste Tolerierung
- ▶ Kunststofftechnische Grundlagen für die Maßtolerierung
- ▶ Vorstellung und detaillierte Erklärung der DIN 16742
- ▶ Toleranzbewusste Gestaltung von Kunststoff-Formteilen

Zielgruppen

Technische Leitung, Kunststoffteile Entwickler und Anwender, Qualitätsmanagement

Ihr Nutzen

- ▶ Leitlinien für eine toleranzbewusste Produktgestaltung in der Kunststofftechnik
- ▶ Vermeidung überzogener Forderungen und unnötiger „Angst-Toleranzen“ bei der Gestaltung von Kunststoff-Formteilen
- ▶ Fundiertes Fachwissen zur Anwendung der im Herbst 2013 erschienenen DIN 16742
- ▶ Die Teilnehmer erhalten zusätzlich das Fachbuch: „Maßhaltige Kunststoff-Formteile“

Ihr Referent



Dipl.-Ing. Dirk Falke,
Ingenieurbüro Falke, Gutachter, Sukow.
Herr Dirk Falke ist mit diesem Themenkreis seit vielen Jahren sowohl in seiner Eigenschaft als Chefkonstrukteur in dem von ihm geführten Ingenieurbüro als auch in seiner Beratungstätigkeit für Unternehmen befasst. Zudem ist er als Sachverständiger tätig.

Termin: 16. und 17. März 2021 - ONLINE-Seminar

Veranstaltung: H21.20510.W1

Termin: 5. und 6. Oktober 2021

Veranstaltung: H21.20510.02

Preise (mehrwertsteuerfrei):

Seminarpreis: 1.230,00 €

Seminarpreis für VDI Mitglieder: 1.180,00 €



Württembergischer Ingenieurverein
Fortbildungszentrum

Modernisierung oder Ausbau bestehender Produktionsanlagen und die EU-Maschinenrichtlinie

Änderungen und Erweiterungen an Maschinen und Anlagen
Handel mit Gebrauchtmachines

Zum Thema

Langlebige Fertigungsanlagen verlangen nach wiederholter Modernisierung. Dabei werden gleichzeitig oft die Funktionen geändert oder Maschinen und Anlagen erweitert bzw. ergänzt, um neue Produkte realisieren zu können.

Immer häufiger wird von der Betreiberseite eine EG Konformitätserklärung nach Maschinenrichtlinie für solche geänderten Maschinen und Anlagen gefordert.

- Sind solche Forderungen berechtigt?
- Wann liegt eine sogenannte „wesentliche Veränderung“ vor?
- Wie ist die EG Maschinenrichtlinie auf solche „Retrofit“ Projekte und den Handel mit Gebrauchtmachines anwendbar?
- Welche Schritte führen zu Rechtssicherheit?

Das Seminar beantwortet diese und weitere Fragen und führt in den rechtlichen Hintergrund des Handels mit Gebrauchtmachines ein. Dabei werden auch die Veränderungen durch das 2011 in Kraft getretene Produktsicherheitsgesetz berücksichtigt.

Vor allem aber zeigt es Wege zur praktischen und rechtssicheren Abwicklung von Retrofit Projekten auf.

Auf einen Blick

- ▶ „Bereitstellen“ und „Inverkehrbringen“ nach dem Produktsicherheitsgesetz
- ▶ Geltungsbereich des Produktsicherheitsgesetzes
- ▶ Die bisherige Rechtssituation nach dem Geräte- und Produktsicherheitsgesetz
- ▶ Die Maschinenrichtlinie und deren Anwendbarkeit auf gebrauchte oder geänderte Maschinen
- ▶ Was ist zu tun, wenn eine „wesentliche Veränderung“ vorliegt?

Zielgruppen

Entwickler, Konstrukteure und Vertriebsmitarbeiter von Unternehmen, die Maschinen und Anlagen herstellen.

Ihr Nutzen

- ▶ Sie erlangen die Fähigkeit, Kundenanfragen zu Retrofit-Projekten sachgerecht zu beurteilen und diese anschließend rechtssicher abzuwickeln
- ▶ Sie wissen, wann und wie das Produktsicherheitsrecht und die Maschinenrichtlinie auf Veränderungen anzuwenden ist

Ihr Referent



Matthias Schulz, Staatlich geprüfter Übersetzer (Technik), technischer Autor und Redakteur, ist seit 1985 in der Technischen Dokumentation im Maschinen- und Anlagenbau tätig. Seit 1990 selbstständig auch als Berater für den normgerechten und gesetzeskonformen Aufbau von Dokumentationen. Mitglied des Normenbeirats der Gesellschaft für technische Kommunikation e.V. (tekomp).

Als VDI Inhouse-Seminar buchbar

Gerne arbeiten wir ein individuelles Angebot für Ihr Unternehmen aus.

Ihre persönliche Ansprechpartnerin, Susanne Bartholomay, freut sich auf Ihren Anruf unter 0711 1363-42 oder auf Ihre E-Mail an: bartholomay@vdi-suedwest.de.



Württembergischer Ingenieurverein
Fortbildungszentrum

Pflichtenhefte strukturiert schreiben und gestalten

Als Auftragnehmer Realisierungsvorgaben und Konzepte im Pflichtenheft strukturiert beschreiben - zugleich Ihre technischen Absprachen beweiskräftig absichern

Zum Thema

In Pflichtenheften beschreiben Konstrukteure, Entwickler und Programmierer Lösungen und Lösungswege für die Entwicklung von Produkten. Die Beschreibung entwerfen sie gemäß den Vorgaben im Lastenheft. Pflichtenhefte sind daher sehr wertvolle Dokumente in jedem Unternehmen.

Sie halten das Wissen sowie die Erfahrung der Entwickler schriftlich fest und binden es im Unternehmen.

Dieses Seminar vermittelt grundlegende Kenntnisse:

- wie Pflichtenhefte im Umfeld der Produktentwicklung eingebettet sind
- Struktur und Aufbau der Pflichtenhefte, die bei agilen Entwicklungsvorhaben

Änderungen nachvollziehbar abbilden müssen

- wie Texte, Tabellen, Formeln und Abbildungen gestaltet werden
- welche Software eingesetzt werden kann

Auf einen Blick

- ▶ Organisatorische und juristische Funktion, Normen und Richtlinien
- ▶ Pflichtenhefte strukturieren
- ▶ Text, Formeln, Tabellen, Charts in Pflichtenheften optimal einsetzen
- ▶ Software zum Erstellen, Verwalten und Speichern von Pflichtenheften

Zielgruppen

Projektleiter, Produktmanager, Entwickler, Konstrukteure, Programmierer, Mitarbeiter der Qualitätssicherung, Technische Autoren

Ihr Nutzen

- ▶ Sie können Pflichtenheften im Produktentwicklungsprozess beurteilen
- ▶ Sie kennen die relevanten Normen und Richtlinien
- ▶ Sie können Pflichtenhefte strukturieren und wissen, worin sich gute und schlechte unterscheiden
- ▶ Sie wissen, wie man den Arbeitsprozess bei der Erstellung von Pflichtenheften optimiert
- ▶ Sie sind in der Lage, hochwertige Pflichtenhefte in kürzerer Zeit zu erstellen

Ihr Referent



Dipl.-Ing. Bertram Köslar,
TECH INFO KÖSLER, Goslar.
Bertram Köslar ist selbständiger Technischer Redakteur seit 1987, Fachbuchautor, Berater, Gutachter und Dozent in der Ausbildung Technischer-Redakteure. Er ist seit 2009 Mitglied im Bundesverband Deutscher Sachverständigen Rat e.V.

Termin: 6. Mai 2021
Veranstaltung: H21.20631.01

Termin: 11. November 2021
Veranstaltung: H21.20631.02

Preise (mehrwertsteuerfrei):

Seminarpreis: 850,00 €
Seminarpreis für VDI Mitglieder: 810,00 €
Seminarpreis bei Buchung mit dem Kombiseminar siehe Programm: 670,00 €
Seminarpreis für VDI Mitglieder bei Buchung mit dem Kombiseminar siehe Programm: 640,00 €



Württembergischer Ingenieurverein
Fortbildungszentrum

Praxiswissen: Patent- und Markenrecht für Ingenieure

So sichern Sie Ihre Entwicklungen

Zum Thema

Patente werden heute längst nicht mehr nur auf geniale Erfindungen angemeldet. Patente sind längst zu einem strategischen Werkzeug geworden, mit dem man sich auseinandersetzen muss, ob man will oder nicht.

Dies kann aber für kleinere bis mittelständische Unternehmen aufgrund der begrenzten Personalressourcen schnell zu einem Problem werden. Dabei sehen sich gerade diese Unternehmen mit

einer Vielzahl von Schutzrechten ihrer Wettbewerber konfrontiert. Um Sicherheit und Handlungsfreiheit für das Unternehmen zu gewährleisten, braucht es intelligente Ansätze.

Das Seminar vermittelt Ihnen Methoden, wie Sie mit der Flut der Schutzrechte umgehen und zu einer ISO 2015 konformen Risikoabschätzung für eine Patentverletzung kommen.

Um die eigene Marktposition nicht nachhaltig zu schwächen, sind Unternehmen nahezu gezwungen, ihr Schutzrechtsportfolio unter strategischen Gesichtspunkten auszubauen. Dabei kommt der Interaktion zwischen Patentverantwortlichem und F&E Leiter eine besondere Rolle zu.

Auf einen Blick

- ▶ Als KMU sicher im Patentschunzel navigieren
- ▶ IP-Riskomanagement im Kontext der neuen ISO 9100-2015
- ▶ Erfindervergütung einfach und fair
- ▶ Schneller zu erteilungsfähigen Patenten
- ▶ Stellgrößen für ein erfolgreiches IP-Management
- ▶ Patentstrategie maßgeschneidert und zielorientiert anhand von Beispielen entwickeln

Zielgruppen

Verantwortliche und Mitarbeiter aus Entwicklung, Konstruktion und aus Patentabteilungen

Ihr Nutzen

- ▶ Sie kommen mit geringem Risiko und vertretbarem Aufwand im Patentschunzel zurecht
- ▶ Sie wissen das IP-Management in die neue ISO 9100:2015 einzubinden
- ▶ Sie können unternehmensrelevante weiße Flecken in der Patentlandschaft systematisch identifizieren, um sie für den Aufbau eines werthaltigen Portfolios zu nutzen

Ihr Referent



Dr. Bernd Drapp, AP Sensing GmbH, Leiter IP-Management, Böblingen. Aus seiner beruflichen Tätigkeit kennt Herr Dr. Drapp sowohl internationale Großunternehmen als auch kleine und mittlere Unternehmen. Er verfügt über langjährige Erfahrungen im Bereich des Innovations- und IP-Managements.

Als VDI Inhouse-Seminar buchbar

Gerne arbeiten wir ein individuelles Angebot für Ihr Unternehmen aus.

Ihre persönliche Ansprechpartnerin, Susanne Bartholomay, freut sich auf Ihren Anruf unter 0711 1363-42 oder auf Ihre E-Mail an: bartholomay@vdi-suedwest.de.



Württembergischer Ingenieurverein
Fortbildungszentrum

Projektmanagement für kleine und mittlere Entwicklungsprojekte

Entwicklern und Konstrukteuren als Projektleiter mit einfachen und sofort einsetzbaren Werkzeugen helfen

Ziel des Seminars ist es, anhand des Ablaufs eines Entwicklungsprojektes betont „einfache“ Vorgehensweisen und Methoden vorzustellen, mit denen der Entwickler als Projektleiter unterstützt wird.

Beginnend mit einem einfachen Werkzeug zur Risikoanalyse vor Projektbeginn wird gezeigt, wie man Aufgaben und Zeitplanung für kleine und mittlere Ent-

wicklungsprojekte gestalten kann. Neben diesen Tätigkeiten stellen die Fortschrittssteuerung, das Identifizieren von Risiken sowie das ständige Treffen technischer Entscheidungen den Arbeitsalltag des Projektleiters dar.

Hierfür werden einfache Vorgehensweisen dargestellt, die dem Projektleiter in diesem operativen Tagesgeschäft eine Hilfestellung sein sollen. Statt auf

umfangreiche Standard Softwarewerkzeuge zu setzen, die oftmals zu komplex in der Bedienung sind, wird eine vom Fraunhofer IPA eigens für diese Zwecke entwickelte EXCEL-Applikation vorgestellt.

Mit deren Hilfe können die Kundenanforderungen transparent und übersichtlich dargestellt werden.

Auf einen Blick

- ▶ Die Voraussetzungen für eine erfolgreiche Produktentwicklung
- ▶ Die Projektplanung – „Ohne Planung kein Projekt“
- ▶ Kundenorientierung im Rahmen des Entwicklungsprojektes sicherstellen
- ▶ Die Projektsteuerung und die Zielerreichung garantieren

Ihr Nutzen

- ▶ Sie lernen betont „einfache“ Vorgehensweisen, Methoden und Tools kennen
- ▶ Sie sind in der Lage, Kundenanforderungen transparent und übersichtlich darzustellen
- ▶ Sie erhalten Hilfestellungen für das operative Tagesgeschäft eines Projektleiters

Zielgruppen

Entwickler, Konstrukteure, Produktmanager

Ihre Referenten



Dipl.-Ing. Oliver Mannuß,
Fraunhofer Institut für Produktionstechnik und Automatisierung (IPA), Stuttgart
MBE (Univ.), Tech. Dipl.-Betriebsw.(FH)

Oliver Schöllhammer,
Fraunhofer Institut für Produktionstechnik und Automatisierung (IPA), Stuttgart

Als VDI Inhouse-Seminar buchbar

Gerne arbeiten wir ein individuelles Angebot für Ihr Unternehmen aus.

Ihre persönliche Ansprechpartnerin, Susanne Bartholomay, freut sich auf Ihren Anruf unter 0711 1363-42 oder auf Ihre E-Mail an: bartholomay@vdi-suedwest.de.



Württembergischer Ingenieurverein
Fortbildungszentrum

Rechtssicherer Umgang mit der CE-Kennzeichnung

Neue CE-Richtlinien sicher beherrschen
Wege der Umsetzung in die Praxis

Zum Thema

Das Thema CE-Kennzeichnung wirft oftmals zahlreiche Unsicherheiten und Fragen auf.

Diese Unsicherheit mag sich angesichts der neuen Rechtsentwicklungen noch erhöhen: Mit dem „New Legislative Framework“ sind nun Richtlinien vorhanden, die durchaus neue Wege im Produktsicherheitsrecht beschreiben. Hinzu kommen weitere Rechtswick-

lungen wie die neue Produktsicherheits- und Marktüberwachungsverordnung. Gerade diese enthalten organisatorische Herausforderungen wie z. B. das Monitoring von Produkten, über die Unternehmen informiert sein sollten. Das Unternehmen muss einen rechtskonformen Ablauf der CE-Kennzeichnung gewährleisten können. Das bedeutet, der CE-Prozess muss

von fachkundigem Personal „rechts-sicher“ dokumentiert werden. Das Seminar vermittelt das grundlegende Wissen unter Berücksichtigung der neuen Regelungen. Es wird aufgezeigt, wie sich die persönliche Verantwortung von Unternehmensleitung und Mitarbeitern darstellt und wie im Rahmen der Organisation darauf reagiert werden sollte.

Auf einen Blick

- ▶ CE- und Produktüberwachung in Europa
- ▶ Welche Konsequenzen erfordert die aktuelle Rechtsentwicklung?
- ▶ Gewährleistung eines rechtskonformen Ablaufs der CE-Kennzeichnung
- ▶ Wie ist der CE-Prozess zu dokumentieren?
- ▶ Umsetzung des Produktsicherheitsgesetzes
- ▶ CE als Organisationsaufgabe der Geschäftsführung
- ▶ Ein rechtssicheres CE-Management aufbauen

Zielgruppen

Technische Leitung, Entwickler, Konstrukteure,
Produktsicherheits-Beauftragte

Ihr Nutzen

Das Seminar vermittelt:

- ▶ Hintergrundwissen, um die CE-Kennzeichnung sicher zu beherrschen
- ▶ Die Darstellung der persönlichen Verantwortung von Leitung und Mitarbeitern, und wie in der Unternehmensorganisation darauf reagiert werden sollte
- ▶ Die Auswirkungen von Fehlern wie behördlichen Maßnahmen gegen Unternehmen und Produkte sowie die Konsequenzen im Bereich der Produkthaftung

Ihr Referent



Jens-Uwe Heuer-James, Partner bei Luther Rechtsanwalts-gesellschaft mbH und verantwortlich am Standort Hannover für den Bereich Commercial. Neben der vertragsrechtlichen Beratung arbeitet er vor allem im Bereich der internationalen Sachverhalte. Zu seinem Fachgebiet gehört auch die Produkthaftung und das Recht der Produktsicherheit, insbesondere mit internationalem Bezug.

Termin: Die Termine lagen zum Redaktionsschluss noch nicht vor. Bitte rufen Sie uns an oder informieren Sie sich auf unsere Website unter www.vdi-fortbildung.de

Preise (mehrwertsteuerfrei):

Seminarpreis: 850,00 €

Seminarpreis für VDI Mitglieder: 810,00 €



Württembergischer Ingenieurverein
Fortbildungszentrum

Risikobeurteilung in der Praxis

Umsetzung der verschärften Anforderungen
der neuen Maschinenrichtlinie

Zum Thema

Die EG-Maschinenrichtlinie legt ein einheitliches Sicherheitsniveau für Produkte des Maschinenbaus und deren Betrieb fest. Dieser „kleinste gemeinsame Nenner“ in Bezug auf Sicherheit ist eine der Voraussetzungen für den freien Verkehr der Produkte innerhalb der Europäischen Union und des Europäischen Wirtschaftsraums.

Die Risikobeurteilung einschließlich einer sorgfältigen und „prozestaughen“ Dokumentation der Ergebnisse und technischen Lösungen zum Schutz vor Risiken ist gesetzlich vorgeschriebene Voraussetzung für die Konformitätserklärung und CE-Kennzeichnung von Maschinen, Anlagen und Sicherheitsbauteilen. Die Neufassung der Maschinenrichtlinie verschärft die Anforderungen,

indem sie zwingend Risikoeinschätzung und -bewertung verlangt.

Die neue Version der Maschinenrichtlinie hat vieles klarer gemacht, aber nicht unbedingt leichter. Damit Sie sich auf die neuen Anforderungen gezielt einstellen können, biete ich Ihnen einen sehr auf die praktischen Belange eingehenden Leitfaden.

Auf einen Blick

- ▶ Anforderungen der neuen Maschinenrichtlinie
- ▶ Praktische Methodik für die Risikobeurteilung, -einschätzung und -bewertung
- ▶ EN ISO 12100 und EN ISO 13849 1 an Beispielen erläutert
- ▶ Praktische Hilfsmittel für den Betriebsalltag
- ▶ Fallstudie für die praktische Umsetzung

Zielgruppen

Konstrukteure, Entwickler, Entscheidungsträger im Bereich Entwicklung, Konstruktion und Produktion

Ihr Nutzen

- ▶ Einführung in die Grundlagen der EU-Regelsetzung
- ▶ Schrittweise Durchführung einer Risikobeurteilung anhand eines Fallbeispiels
- ▶ Gefahreneinschätzung und daraus resultierende Risikoeinschätzung und -bewertung
- ▶ Diskussion der Konsequenzen und Auswahl der Schutzmaßnahmen
- ▶ Basiswissen über Auswahl und Ausführung von mechanischen und steuerungstechnischen Schutzmaßnahmen

Ihr Referent



Matthias Schulz, Staatlich geprüfter Übersetzer (Technik), technischer Autor und Redakteur, ist seit 1985 in der Technischen Dokumentation im Maschinen- und Anlagenbau tätig. Seit 1990 selbstständig auch als Berater für den normgerechten und gesetzeskonformen Aufbau von Dokumentationen. Mitglied des Normenbeirats der Gesellschaft für technische Kommunikation e.V. (tekomp).

Termin: 20. und 21. April 2021

Veranstaltung: W21.20207.01

Termin: 13. und 14. Oktober 2021

Veranstaltung: W21.20207.02

Preise (mehrwertsteuerfrei):

Seminarpreis: 1.230,00 €

Seminarpreis für VDI Mitglieder: 1.180,00 €

Hinweis: Modul 2: Ausbildung Fachreferent/in Sicherheitstechnik im Maschinen- und Anlagenbau siehe Zertifizierte Lehrgänge, Seite 114



Württembergischer Ingenieurverein
Fortbildungszentrum

Sicherheitstechnik im Maschinen- und Anlagenbau

Praktische Anwendung der Regeln zur Sicherheit von Maschinen nach der EG-Maschinenrichtlinie, EN ISO 12100 und diversen Fachgrundnormen

Zum Thema

Die Sicherheit der Mitarbeiter gehört zu den wichtigsten Zielen der CE-Kennzeichnungsregeln der EU. Die Mindestanforderungen der EG-Maschinenrichtlinie sind vielen Konstrukteuren jedoch kaum bekannt. Noch weniger bekannt sind vielfach die konkreteren Regeln in den harmonisierten Normen, angefangen von EN ISO 12100 bis hin zu den B-Normen.

Die Umsetzung der Normen gilt aufgrund der praxisfernen Darstellung als schwierig. Da sich gesetzliche Regelungen und Normen untereinander ergänzen, ist ein umfassendes Wissen über diese Sachverhalte erforderlich.

Das Seminar vermittelt praxisnah die Anwendung der technischen Regeln. Dabei werden Konstrukteure mit den

Anforderungen aus zehn Sicherheitsnormen (u.a. EN ISO 12100, EN ISO 13857, EN ISO 13855...) vertraut gemacht. Die in der heutigen Normung vorgesehenen Betriebsarten werden ausführlich dargestellt. Sicherheitstechnik soll nicht länger als Überforderung sondern als Hilfestellung gesehen werden.

Auf einen Blick

- ▶ Von der Risikobeurteilung zur Entscheidung über Schutzmaßnahmen
- ▶ Technische Schutzmaßnahmen, technische Regeln aus den zehn wichtigsten Sicherheitsnormen
- ▶ Trennende und nicht trennende Schutzvorrichtungen
- ▶ Betriebsarten
- ▶ Schutzmaßnahmen in verketteten Anlagen und bei „hängenden“ Achsen
- ▶ Sicherheit in der Steuerungstechnik
- ▶ Sicherheit bei der Instandhaltung und in Notsituationen

Zielgruppen

Konstrukteure und Techniker sowie Installations- und Inbetriebnahmepersonal, das mit der technischen Umsetzung sicherer Maschinen betraut ist

Ihr Nutzen

- ▶ Das Seminar vermittelt die zur Entwicklung sicherer Maschinen und Anlagen erforderlichen Basiskenntnisse
- ▶ Anhand von Negativ- und Positivbeispielen lernen die Teilnehmer die Bedeutung und praktische Umsetzung der oft als abstrakt empfundenen Regeln kennen
- ▶ Alle Darlegungen basieren auf der Maschinenrichtlinie und den aktuellsten europäischen Normen zur Produktsicherheit

Ihr Referent



Matthias Schulz,

Staatlich geprüfter Übersetzer (Technik), technischer Autor und Redakteur, ist seit 1985 in der Technischen Dokumentation im Maschinen- und Anlagenbau tätig. Seit 1990 selbstständig auch als Berater für den normgerechten und gesetzeskonformen Aufbau von Dokumentationen. Mitglied des Normenbeirats der Gesellschaft für technische Kommunikation e.V. (tekom).

Termin: 18. und 19. Mai 2021
Veranstaltung: W21.20237.01

Termin: 22. und 23. November 2021
Veranstaltung: W21.20237.02

Preise (mehrwertsteuerfrei):

Seminarpreis: 1.230,00 €
Seminarpreis für VDI Mitglieder: 1.180,00 €

Hinweis: Modul 4: Ausbildung Fachreferent/in Sicherheitstechnik im Maschinen- und Anlagenbau siehe Zertifizierte Lehrgänge, Seite 115



Württembergischer Ingenieurverein
Fortbildungszentrum

Technische Anleitungen textarm und benutzerfreundlich gestalten

Mit Bildern benutzerfreundlich informieren
Übersetzungskosten nachhaltig senken

Zum Thema

Technische Produkte werden komplexer und erklärungsbedürftiger. Daher wird die dazugehörige Dokumentation und Bedienungsanleitung umfangreicher. Die gesetzliche Vorschrift, eine Dokumentation in der jeweiligen Sprache auszuliefern, lässt die Dokumentationskosten schnell zu einem beachtlichen Kostenfaktor werden.

Durch Bilder, welche den Text ersetzen, können Übersetzungskosten gespart

werden. Außerdem machen Bilder Anleitungen attraktiver, sie können Textanleitungen in bestimmten Fällen sogar komplett ersetzen.

Wie das geht, erfahren Sie in diesem Seminar. Hier erhalten Sie das Handwerkszeug für die Konzeption und Umsetzung. Sie erfahren, welche Bildformen geeignet sind, wie man Bildanleitungen konzipiert und Piktogramme entwickelt. Es geht um die neuesten

Trends in der Anleitungsmethodik und um die Zukunft der Anleitungserstellung.

Die erworbenen Kenntnisse um die bildorientierte Darbietung von Wissen nach neusten Erkenntnissen schaffen Vorteile für Sie, für Ihr Unternehmen und Ihre Kunden.

Auf einen Blick

- ▶ Technische Anleitungen werden in allen Weltsprachen erstellt
- ▶ Übersetzungskosten sind zu einem wichtigen Kostenfaktor geworden
- ▶ Die Gestaltung von Dokumenten mit reduziertem Text
- ▶ Mit Bildern benutzerfreundlich informieren
- ▶ Basis-Know-how zum Bildverstehen und zu deren Regeln
- ▶ Wie man Bilder und Piktogramme entwickelt
- ▶ Wie man Anleitungen mit weniger Text gestaltet

Zielgruppen

Mitarbeiter in der Technischen Dokumentation, Technische Redakteure und Konstrukteure, die technische Dokumentationen und Betriebsanleitungen erstellen

Ihr Nutzen

- ▶ Mit Bildern in Anleitungen lassen sich Textteile ersetzen. Das macht sie benutzerfreundlicher und zugleich lassen sich Übersetzungskosten (24 EU-Sprachen!) einsparen
- ▶ Bilder machen Anleitungen darüber hinaus attraktiver und kürzer
- ▶ Bilder können Textanleitungen in bestimmten Fällen sogar komplett ersetzen
- ▶ Anleitungen mit Filmen lassen sich heute einfach und kostengünstig herstellen

Ihr Referent



Thomas Emrich,

itl Institut für technische Literatur AG, München.

Seit 1986 Dokumentationserfahrung als technischer Illustrator und Redakteur. Entwicklung von diversen bildorientierten Anleitungskonzepten für die Industrie. Zahlreiche Veröffentlichungen, Workshops/ Seminare und Vorträge auf Fachveranstaltungen und bei Bildungsträgern zum Themengebiet Bildanleitungen, Piktogramme und moderne Medien in der Technischen Dokumentation.

Termin: 10. und 11. Februar 2021

Veranstaltung: W21.20622.01

Termin: 11. und 12. Oktober 2021

Veranstaltung: W21.20622.02

Preise (mehrwertsteuerfrei):

Seminarpreis: 1.230,00 €

Seminarpreis für VDI Mitglieder: 1.180,00 €



Württembergischer Ingenieurverein
Fortbildungszentrum

Technische Dokumentation - Betriebs- und Gebrauchsanleitungen

Dokumentationspflichten nach EU-Recht und das
Produktsicherheits-Gesetz

Berücksichtigt IEC/EN 82079-1 und EN ISO 20607

Zum Thema

Die Betriebs- oder Gebrauchsanleitung ist ein bedeutender Teil der Technischen Dokumentation.

Im EU-Recht finden sich für verschiedene technische Erzeugnisse Mindestanforderungen an deren Inhalt, die in EU-Normen noch erweitert werden. 2012 ist die IEC/EN 82079 1 mit wesentlichen neuen und vertieften Anforderungen an Anleitungen und deren Erstellung erschienen.

Das Seminar vermittelt Kenntnisse der Anforderungen aus EG Richtlinien und Normen. Diese sind erforderlich, um EU-konforme, normgerechte und „haftungssichere“ Betriebs- und Gebrauchsanleitungen erstellen zu können. Dazu veranschaulichen zahlreiche Praxisbeispiele mögliche Lösungen mit besonderem Blick auf die richtige Gestaltung von Sicherheits- und Warnhinweisen.

Der Zielkonflikt zwischen einerseits rechtskonformer und andererseits übersichtlicher Dokumentation verschärft sich weiter. In meinem Seminar gebe ich Ihnen einen Leitfaden, wie Sie entsprechend Ihrer eigenen Bedingungen diesen Zielkonflikt zufriedenstellend lösen können.

Auf einen Blick

- ▶ EU-Konformität – Bedeutung und Konsequenzen
- ▶ Handlungsbedarf für Hersteller und Händler!
- ▶ Sicherheitsgerechte Betriebsanleitungen
- ▶ Inhalt und Aufbau des Kapitels „Sicherheit“
- ▶ Sicherheits- und Warnhinweise richtig formulieren und gestalten
- ▶ Umsetzung von der EU-Norm IEC/EN 82079 1

Zielgruppen

Technische Redakteure und Konstrukteure und Verantwortliche Leiter von Konstruktions- und Dokumentationsabteilungen, die sich mit Fragen der praktischen Umsetzung beschäftigen wollen

Ihr Nutzen

- ▶ Das Seminar vermittelt die zur Erstellung von EU-konformen und sicherheitsgerechten Technischen Dokumentationen und Betriebsanleitungen erforderlichen Kenntnisse
- ▶ Alle Darlegungen basieren auf der Maschinenrichtlinie, EN ISO 12100 und IEC/EN 82079 1

Ihr Referent



Matthias Schulz,

Staatlich geprüfter Übersetzer (Technik), technischer Autor und Redakteur, ist seit 1985 in der Technischen Dokumentation im Maschinen- und Anlagenbau tätig. Seit 1990 selbstständig auch als Berater für den normgerechten und gesetzeskonformen Aufbau von Dokumentationen. Mitglied des Normenbeirats der Gesellschaft für technische Kommunikation e.V. (tekomp).

Termin: 22. und 23. April 2021

Veranstaltung: W21.20604.01

Termin: 18. und 19. Oktober 2021

Veranstaltung: W21.20604.02

Preise (mehrwertsteuerfrei):

Seminarpreis: 1.230,00 €

Seminarpreis für VDI Mitglieder: 1.180,00 €



Württembergischer Ingenieurverein
Fortbildungszentrum

Technische Dokumentation kompakt

Schnelle Orientierung für Quer- und Neueinsteiger
Was ist heute Stand der Technik?

Zum Thema

Mitarbeiter in der Technischen Dokumentation sind hinsichtlich ihrer Vorerfahrungen ein „buntes Völkchen“: Sie kommen aus den unterschiedlichsten Berufen.

Sie können gelernte Sekretärin, Konstrukteur oder auch Grafikdesigner sein. Nicht alle haben eine systematische Aus- bzw. Fortbildung an einer Hochschule o.ä. durchlaufen und sind systematisch

auf die Arbeit in der technischen Redaktion vorbereitet.

Heute treffen Mitarbeiter in den Technikredaktionen auf eine Realität, die durch Gesetze und Normen hohe Anforderungen an die Qualität in der Technischen Dokumentation stellt. Das betrifft vor allem Betriebsanleitungen und Gebrauchsanweisungen von technischen Geräten wie Maschinen und Anlagen.

Was kann mit diesem Seminar erreicht werden?

Es soll denjenigen, die Aufgaben in der Technischen Dokumentation erfüllen und nicht umfassend genug dafür ausgebildet sind, Orientierung geben, welche Standards heute bestimmend sind und mit welchen Methoden und Hilfsmitteln in den techn. Redaktionen gearbeitet wird.

Auf einen Blick

- ▶ Was ist heute Stand der Technik?
- ▶ Hinweise zu Methoden und Software
- ▶ Anforderungen aus Gesetzen und Normen
- ▶ Adressatengerecht recherchieren und texten
- ▶ Standardisierungs-Techniken
- ▶ Ein „Hilfe zur Selbsthilfe“ Paket
- ▶ Basis-Know-how auf die Schnelle

Zielgruppen

Entwickler, Konstrukteure, Leiter von Technikredaktionen, die sich schnell über den aktuellen Stand der Technischen Dokumentation informieren wollen

Ihr Nutzen

- ▶ Dem Seminarteilnehmer wird eine umfangreiche Dokumentation mitgegeben, sozusagen ein „Erste Hilfe Paket“, mit dem eine gute Basis für die eigene Arbeit geschaffen wird. Vor allem gibt es Orientierung, wie die Prioritäten zu setzen sind
- ▶ Eines muss betont werden: Dieses Seminar ersetzt keine grundlegende Aus- oder Fortbildung im Themenfeld „Technische Dokumentation“

Ihr Referent



Roland Schmeling, Diplomphysiker und Sprachphilosoph, berät seit über 15 Jahren Industrieunternehmen zu Fragen der Technischen Dokumentation und des Informationsmanagements. Er ist geschäftsführender Gesellschafter der Schmeling + Consultants GmbH, Unternehmensberatung für Technische Kommunikation, ferner Lehrbeauftragter der Hochschule Furtwangen, Auditor, Trainer und Autor zahlreicher Fachartikel

Termin: 26. und 27. Januar 2021 - ONLINE-Seminar

Veranstaltung: W21.20620.W1

Termin: 20. und 21. Juli 2021

Veranstaltung: W21.20620.02

Preise (mehrwertsteuerfrei):

Seminarpreis: 1.230,00 €

Seminarpreis für VDI Mitglieder: 1.180,00 €



Württembergischer Ingenieurverein
Fortbildungszentrum

Technische Dokumentation und Produkthaftung in den USA

Produkthaftung in den USA - „risk unlimited“?
Die Technische Dokumentation - „Achillesferse“
des Produkts?

Zum Thema

Über die Produkthaftung in den USA bestehen viele Unklarheiten. Dies gilt speziell für die Anforderungen an die technische Dokumentation. Tatsächlich unterscheiden sich die inhaltlichen und formalen Anforderungen in vielen Details vom europäischen Standard. Es gibt kein einheitliches Haftungsrecht in den USA, da in jedem Bundesstaat andere Haftungsnormen gelten.

Allerdings können allgemein gültige Grundsätze formuliert werden. Das gilt insbesondere für die Instruktionspflicht, welche die häufigste Fehlerkategorie darstellt.

Nicht erst seit der Einführung der ANSI 535.6 macht der US-Markt mit seiner problematischen und unübersichtlichen Rechtslage von sich reden.

Doch lässt sich dieser Markt wirklich so schwer einschätzen? Drohen tatsächlich Millionenklagen im Schadensfall? Wie aussichtsreich sind Vergleiche und wie lässt sich die unterschiedliche Rechtsprechung nützen? Wie sehen die rechtlichen Realitäten in den USA wirklich aus?

Auf einen Blick

- ▶ Wie wird ein Anwalt in den USA „angreifen“?
- ▶ Warum ein „Angriff“ über die Dokumentation leichter ist als über Fehler bei Konstruktion oder Fertigung
- ▶ Wie man das Risiko minimieren und potenzielle Angriffspunkte absichern kann
- ▶ Elemente einer US-tauglichen Dokumentation

Zielgruppen

Entwickler, Konstrukteure, Mitarbeiter der Technischen Dokumentation, Produktmanager

Ihr Nutzen

- ▶ Sie erhalten einen sehr realen Eindruck von der Produkthaftung in den USA
- ▶ Damit verbunden ist die konzeptionelle Darstellung mit praktischen Hinweisen zur Entwicklung einer eigenen „Überlebensstrategie“ für die technische Dokumentation am US-Markt

Ihr Referent



Jens-Uwe Heuer-James, Partner bei Luther Rechtsanwalts-gesellschaft mbH und verantwortlich am Standort Hannover für den Bereich Commerical. Neben der vertragsrechtlichen Beratung arbeitet er vor allem im Bereich der internationalen Sachverhalte. Zu seinem Fachgebiet gehört auch die Produkthaftung und das Recht der Produktsicherheit, insbesondere mit internationalem Bezug.

Termin: Die Termine lagen zum Redaktionsschluss noch nicht vor. Bitte rufen Sie uns an oder informieren Sie sich auf unsere Website unter www.vdi-fortbildung.de

Preise (mehrwertsteuerfrei):

Seminarpreis: 850,00 €

Seminarpreis für VDI Mitglieder: 810,00 €



Württembergischer Ingenieurverein
Fortbildungszentrum

Von der Funktion zur Toleranz

Die Kunst des Maßhaltens

Ihr Weg zu funktions- und fertigungsgerechten Toleranzen

Zum Thema

Die derzeit den meisten Konstruktionszeichnungen zugrunde liegende Tolerierung lässt es zu, dass funktionsunfähige Produkte erzeugt werden können, da eine eindeutige Produktbeschreibung ohne Form- und Lagetoleranzen nicht möglich ist.

Die Ansprüche an Produkte steigen stetig, insbesondere im Spannungsfeld zu low cost country Anbietern. So entwickelt

sich der aktuelle Stand der Technik schnell und unaufhaltsam weiter.

Häufig finden sich zu kleine Toleranzen bzw. „Angsttoleranzen“ in den Bauteilspezifikationen wieder. Diese verursachen unnötigen Aufwand in der Fertigung und Qualitätssicherung.

Toleranzen werden häufig von Vorgängerprodukten übernommen. Ein anderer

Ansatz ist die funktionsorientierte Betrachtung. Hier wird ausgehend von den Anforderungen an das Produkt über Funktionen und Fertigungsprozesse auf die Toleranzanforderungen geschlossen. Diese Vorgehensweise ist Bestandteil des Toleranzmanagements. Sie ist branchenübergreifend für technisch und optisch anspruchsvolle Produkte anwendbar.

Auf einen Blick

- ▶ Methodische Vorgehensweise
- ▶ Anforderungen und Funktionen
- ▶ Übersicht der geometrischen Funktionsarten
- ▶ Kriterien zur Beurteilung der Funktionseinhaltung
- ▶ Vergabe der Bezüge
- ▶ Toleranzvergabe nach GPS-Standard entsprechend DIN/ISO (Geometrische Produkt-Spezifikation)
- ▶ Toleranzmanagement im Entwicklungsprozess

Zielgruppen

Konstruktions- und Entwicklungsleiter, Mitarbeiter aus Konstruktion und Entwicklung, Normung und Qualitätssicherung, Mitarbeiter aus Arbeitsplanung und -vorbereitung

Ihr Nutzen

- ▶ Sie können, basierend auf der funktionsorientierten Methodik, Ihre Produkte einfacher, sicherer, vollständig und kostenoptimiert spezifizieren
- ▶ Sie erfahren die unterschiedlichen Aspekte der Tolerierung von Bauteilen mit Auswirkung auf Folgeprozesse, insbesondere Fertigung und Qualitätssicherung

Ihr Referent



Dr. Martin Bohn ist mit dem Themenkreis Toleranzen seit seiner Promotion 1995 eng vertraut. Er ist Geschäftsführer der Bohn Hetsch Partnerschaft, die sich seit vielen Jahren auf Schulungen, Seminare, Workshops und Projekte zur kosteneffizienten Produkt- und Prozessgestaltung sowie dem Toleranzmanagement spezialisiert hat.

Termin: 21. und 22. Juni 2021

Veranstaltung: H21.20208.01

Termin: 29. und 30. November 2021

Veranstaltung: H21.20208.02

Preise (mehrwertsteuerfrei):

Seminarpreis: 1.230,00 €

Seminarpreis für VDI Mitglieder: 1.180,00 €



Württembergischer Ingenieurverein
Fortbildungszentrum

Wirksame Sicherheits- und Warnhinweise - in den USA und weltweit

Verkleinerung des Haftungsrisikos durch wirksame Gestaltung
von Sicherheits- und Warnhinweisen

Zum Thema

Sicherheitskapitel, Warnhinweise und Warningschilder stehen immer öfter im Fokus der Produkthaftung. Besonders hoch sind die Haftungsrisiken im US-Markt, beispielsweise für die Hersteller von Maschinen, Medizinprodukten und Konsumgütern. So hat sich ein amerikanischer Standard für Sicherheits- und Warnhinweise etabliert, die ANSI Z535, dessen Einhaltung im US-Markt

obligatorisch ist, und der in seinen Grundzügen auch international Beachtung findet.

Die rein formale Erfüllung der Norm greift jedoch zu kurz. Damit die Sicherheits- und Warnhinweise ihre Wirkung entfalten können, müssen auch organisatorische Bedingungen geschaffen werden. Wesentliche Faktoren dabei

sind zum Beispiel Risikobeurteilung, die Konsistenz aller herstellerseitigen Informationen und die verständliche Formulierung und Platzierung.

In diesem Seminar erfahren Sie, wie Sie mit diesen zahlreichen Faktoren in der Praxis sinnvoll umgehen können.

Auf einen Blick

- ▶ Sicherheits- und Warnhinweise: Die rechtliche Perspektive
- ▶ Bestandteile von Sicherheits- und Warnhinweisen
- ▶ Sicherheits- und Warnhinweise in den USA und weltweit
- ▶ Wie man Warnhinweis-Texte zweckmäßig formuliert
- ▶ Verwendung und Gestaltung von Warningschildern
- ▶ Sicherheitskapitel zielgruppengerecht gestalten

Zielgruppen

Verantwortliche für Produktsicherheit, Produktmanager, Technische Redakteure und Redaktionsleiter

Ihr Nutzen

- ▶ Das Seminar vermittelt anschaulich und an zahlreichen Beispielen Basiswissen, Hintergrundwissen und konkretes Umsetzungswissen für den Einsatz von Sicherheitshinweisen, Warnhinweisen und Warningschildern
- ▶ Sie sind nach Besuch des Seminars in der Lage, Sicherheits- und Warnhinweise für die wichtigsten Märkte zweckmäßig zu gestalten

Ihr Referent



Roland Schmeling, Diplomphysiker und Sprachphilosoph, berät seit über 15 Jahren Industrieunternehmen zu Fragen der Technischen Dokumentation und des Informationsmanagements. Er ist geschäftsführender Gesellschafter der Schmeling + Consultants GmbH, Unternehmensberatung für Technische Kommunikation, ferner Lehrbeauftragter der Hochschule Furtwangen, Auditor, Trainer und Autor zahlreicher Fachartikel

Termin: 11. Februar 2021 - wahlweise als ONLINE-Seminar
Veranstaltung: W21.20627.H1

Termin: 16. September 2021
Veranstaltung: W21.20627.02

Preise (mehrwertsteuerfrei):

Seminarpreis: 850,00 €

Seminarpreis für VDI Mitglieder: 810,00 €

PRODUKTION UND QUALITÄTSMANAGEMENT

Die Produktion steht im Zentrum der betrieblichen Wertschöpfung. Hier treffen Vorgaben des Managements, Produkthanforderungen und Kundenwünsche aufeinander. In unseren Seminaren zu den Themen Produktion- und Qualitätsmanagement erfahren Sie, wie Sie diese Anforderungen produktiv und erfolgreich umsetzen.

LEAN-Methoden sind seit 25 Jahren ein wichtiger Ansatz für mehr Wirtschaftlichkeit für produzierende Unternehmen. Dazu gehören die schlanke Produktionslogistik (S. 100), modernes Lagermanagement (S. 115) und die effiziente Produktion dank LEAN Methoden (S. 110). Verbesserungspotenzial in der gesamten Produktion visualisiert die **Wertstrommethode**. Neu hinzu kommt für Unternehmen nun die **digitale Transformation** – Herausforderung und große Chancen gehen hier Hand in Hand, wenn es heißt, schlanke Prozesse und Services erfolgreich zu digitalisieren. (S. 97) Auch die Instandhaltung kann von der Digitalisierung profitieren, in Form von Smart Maintenance. (S. 108)

Die ganzheitliche Fabrikplanung ist ein weiteres Stichwort, um effizient und kostendeckend zu arbeiten. Funktionale Betriebsstätten müssen neu geplant und bestehende Standorte anders genutzt und revitalisiert werden (S. 105). **Kosten reduzieren** und Prozesse verkürzen sind weitere wichtige Themen. Dies gelingt mit effizienter Arbeitsvorbereitung (S. 104), Kostenermittlung ohne Arbeitspläne, einer Angebots- und Schnellkalkulation für Teile und Baugruppen (S. 109) und dem sogenannten Value Engineering, das Kosten in der Entwicklung und Herstellung von Bauteilen reduziert (S. 112).

Mit der **Qualitätssicherung durch FMEA** lassen sich Fehler – nicht nur in der Automobilindustrie – frühzeitig identifizieren und durch gezielte Maßnahmen proaktiv vermeiden oder noch vor der Produktfreigabe bzw. der Produktauslieferung sicher entdecken (S. 106).

Stichwort **Produktion**: Erfahren Sie, wie Sie effizienter arbeiten und produzieren können. Wir zeigen Ihnen

Methoden und Tools für professionelles Projektmanagement (S. 113) und wie Sie die Lebensdauer und Zuverlässigkeit von technischen Produkten ermitteln (S. 111). Und keine Angst vor Losgröße 1: Auch die Herausforderung „Einzelfertigung“ lässt sich wirtschaftlich produzieren (S. 107).

Unsere Ausbildung **„Lean DIGITAL ManagerIN mit VDI-Zertifikat“** (S. 99) macht Sie fit für die Anforderungen der Zukunft: mit LEAN-Methoden, Wertstromdesign und weiteren wichtigen Methoden für die effiziente und wirtschaftliche Produktion.



Württembergischer Ingenieurverein
Fortbildungszentrum

Effizient produzieren mit Wertstromanalyse und Wertstromdesign

Die schlanke Produktion: kundenorientiert, schnell und wirtschaftlich – Die Wertstromanalyse 4.0 liefert zudem wertvolle Ansatzpunkte für den Einstieg in Industrie 4.0

Zum Thema

Die Produktion steht vor vielen Herausforderungen: steigende Variantenvielfalt, immer kleinere Losgrößen, wachsende Kundenansprüche im Hinblick auf Schnelligkeit und kurze Lieferzeiten, eine immer komplexere Produktionsumgebung, aufwändige Schnittstellen und einiges mehr.

Wie lassen sich diese Herausforderungen meistern? Mit welcher Methode optimieren Sie Ihre Produktion? Die Wertstrom-Methode erreicht seit über 15 Jahren große Erfolge, von der Optimierung der Produktion bis hin zur schlanken Fabrik. Dies gelingt durch die Wertstromanalyse, die zwei wichtige Dinge kombiniert: Sie visualisiert kompakt den gesamten

Produktionsablauf und identifiziert gleichzeitig Verbesserungspotenziale. Wer anschließend die acht Gestaltungsrichtlinien des Wertstromdesigns anwendet, kann nun zielorientiert einen idealen Soll-Zustand für die Produktion entwickeln.

Auf einen Blick

- ▶ Wertstromanalysen durchführen und Verbesserungspotenziale ermitteln
- ▶ Lean-Prinzipien anwenden und Verschwendung in der Produktion vermeiden
- ▶ Perspektivwechsel: die Produktion mit den Augen des Kunden sehen
- ▶ Innovative Lösungsansätze für die Produktion entwickeln
- ▶ Produktionsabläufe nach den Gestaltungsrichtlinien des Wertstromdesigns gestalten
- ▶ Wertstromdesign in Fallbeispielen selbst anwenden
- ▶ Durchlaufzeiten reduzieren und Losgrößen berechnen

Ihr Nutzen

Nach dem Seminar können Sie:

- ▶ eine Wertstromanalyse durchführen
- ▶ die Methodik des Wertstromdesigns einsetzen
- ▶ Verschwendungen in der Produktion erkennen
- ▶ den Soll-Zustand für eine schlanke Fabrik konzipieren
- ▶ Ihre Produktion optimieren und effizienter gestalten

Zielgruppen

Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Geschäftsführung, Technischen Leitung und Werksleitung, Führungskräfte aus den Bereichen Fertigung, Montage, Produktionsplanung, Produktionssteuerung, Lean-Verantwortliche

Ihr Referent



Dr. Klaus Erlach arbeitet am Fraunhofer Institut für Produktionstechnik und Automatisierung IPA in Stuttgart. In seinem Themengebiet „Fabrikplanung und Wertstromdesign“ ist er verantwortlich für Methodenentwicklung und Industrieberatung. Er verfügt über fundierte und langjährige Erfahrung in der wertstromorientierten Planung von Fabriken und der

Optimierung von Produktionsabläufen. Unter anderem war er als Berater und Projektleiter im Maschinen- und Anlagenbau, im Fahrzeugbau und vielen weiteren Branchen der Industriegüter und Consumerprodukte tätig. Er ist Autor des Fachbuchs „Wertstromdesign – Der Weg zur schlanken Fabrik“, Springer-Verlag, sowie an den Hochschulen Karlsruhe und Dornbirn in der Lehre tätig.

Termin: 16. März 2021

Veranstaltung: W21.30128.01

Termin: 23. September 2021

Veranstaltung: W21.30128.02

Modul 2: Ausbildung Lean DIGITAL ManagerIN S. 99

Preise (mehrwertsteuerfrei):

Seminarpreis: 850,00 €

Seminarpreis für VDI Mitglieder: 810,00 €



Württembergischer Ingenieurverein
Fortbildungszentrum

Digitalisierung in der Industrie: Chancen erkennen und nutzen

Digitale Geschäftsmodelle für Produktion und Service entwickeln

Zum Thema

Die digitale Transformation ist entscheidend dafür, wie zukunftsfähig ein Unternehmen künftig sein wird. Für die Industrie bedeutet das, die Prozesse in Produktion und Service erfolgreich zu digitalisieren.

Allerdings gibt es dafür keine „fertigen“ Produkte und keinen vorgefertigten Fahrplan. Digitale Lösungen können nur funktionieren, wenn sie individuell auf

das Unternehmen zugeschnitten sind. Deshalb ist es sinnvoll, geeignete digitale Use-Cases (Anwendungsfälle) und Best-Practice-Beispiele zu analysieren. Darauf basierend lässt sich dann eine passende Strategie für die digitale Transformation des eigenen Unternehmens entwickeln.

In diesem Workshop lernen Sie die Grundlage digitaler Konzepte kennen.

Sie erfahren, welche digitalen Technologien es gibt und Sie sehen praktische Beispiele für die gelungene Umsetzung. Sie erhalten Ideen und Anregungen, wie Sie Ihre eigenen Produkte und Produktionsprozesse digitalisieren können. Dafür bekommen Sie mit der 5E-Methode ein wertvolles methodisches Werkzeug an die Hand.

Auf einen Blick

- ▶ Die wichtigsten Begriffe und was sie bedeuten (z. B. Smart Factory, Cyber-Physical-System)
- ▶ Überblick über digitale Technologien und Konzepte wie Connectivity, Digitaler Zwilling, OPC UA, Industrial Internet of Things (IIoT), digitale Arbeitswelten etc.
- ▶ Wie die digitale Transformation funktioniert und gelingt, inklusive der damit verbundenen digitalen Geschäftsmodelle
- ▶ Praktisches Beispiel aus der Industrie: Cloud-Lösung für Predictive Maintenance und Beispiel für eine Digitale Transformation
- ▶ Die 5E-Digital-Methode zur systematischen Entwicklung von Digitalisierungslösungen

Ihr Nutzen

- ▶ Sie kennen die Chancen und Möglichkeiten der Digitalisierung, sowohl technisch als auch wirtschaftlich
- ▶ Sie erkennen, wie groß der Bedarf für digitale Transformation in Ihrem Unternehmen ist
- ▶ Sie kennen ein erfolgreiches Digitalisierungs-Praxisbeispiel
- ▶ Sie verstehen die Praxismethode „5E-Digital-Methode“ zur Analyse und Umsetzung von Digitalisierungslösungen
- ▶ Ihr strategischer Fokus ist erweitert: Sie wissen, dass Digitalisierung eine strategische Aufgabe des Managements ist

Zielgruppen

Geschäftsführer, Produktions-/Fertigungsleiter, Vertriebsleiter, Ingenieure, Produktmanager, Mechatroniker, Entwickler, Abteilungsleiter, Techniker, Berater, Planungsingenieure, Systemingenieure und Konstrukteure

Ihr Referent



Prof. Dr.-Ing. Jürgen Göhringer ist seit 2016 für die Bereiche Digitalisierung und Automatisierung an der Hochschule Ansbach verantwortlich. Als freiberuflicher Berater unterstützt er zudem verschiedene Unternehmen bei den Themen Digitale Transformation, neue Geschäftsmodelle und MES-Lösungen.

Er arbeitete 15 Jahre bei der Siemens AG in leitender Funktion, unter anderem im Business-Development und in der Beratung von Cloud- und Digitalisierungslösungen. Weitere praktische Erfahrung bringt er aus seiner mehrjährigen Tätigkeit als Strategieleiter für die Bereiche Geschäfts-, Innovations- und Organisationsstrategie mit.

Termin: 17. März 2021
Veranstaltung: W21.30235.01

Termin: 24. September 2021
Veranstaltung: W21.30235.02

Modul 3: Ausbildung Lean DIGITAL ManagerIN S. 99

Preise (mehrwertsteuerfrei):

Seminarpreis: 850,00 €
Seminarpreis für VDI Mitglieder: 810,00 €



Württembergischer Ingenieurverein
Fortbildungszentrum

Ausbildung Lean DIGITAL ManagerIN mit VDI-Zertifikat

Mit LEAN-Methoden und Digitalisierung effizienter, produktiver und flexibler produzieren

Zum Thema

Die Anforderungen an die Produktion ändern sich stetig, die Kundenwünsche wachsen – „Losgröße 1“, um nur ein Stichwort zu nennen –, die Variantenvielfalt steigt und die Losgrößen werden immer kleiner. Forderungen nach mehr Flexibilität und verkürzten Lieferzeiten gehen Hand in Hand mit wachsender Komplexität in der Produktion und

aufwändigen Schnittstellen. Dabei gilt es nach wie vor, Verschwendung zu vermeiden und so effizient wie möglich zu arbeiten.

In dieser Ausbildung „Lean DIGITAL ManagerIN mit VDI-Zertifikat“ erfahren Sie, wie Sie diese Herausforderungen erfolgreich meistern. Sichern Sie Ihren

Erfolg nachhaltig und antworten Sie auf die Anforderungen mit höchster Qualität, kurzen Lieferzeiten, niedrigen Produktionskosten und smarten digitalen Lösungen! Wir kombinieren dazu bewährte und neue Methoden, die Sie in drei aufeinanderfolgenden Modulen erarbeiten.

Das können Sie nach der Ausbildung:

- ▶ Sie wenden Methoden für schlanke Unternehmen an. Das Ziel ist eine effizientere, produktivere und flexiblere Produktion mit optimierten Prozessen.
- ▶ Mithilfe der Wertstromanalyse bewerten Sie den Zustand der aktuellen Produktion, der Prozesse und Services.
- ▶ Sie konzipieren einen systematischen Soll-Zustand für eine schlanke Produktion nach den Richtlinien des Wertstromdesigns und können diesen auch umsetzen.
- ▶ Sie bekommen Lösungsansätze und Anregungen für die digitale Transformation der Produktion an die Hand, um digitale Potenziale Ihrer neuen, schlanken Produktionsumgebung zu nutzen.

Zertifikatsprüfung und Notengebung:

Als Teilnehmer erhalten Sie einen Zertifikatsabschluss VDI. Das Teilnahmezertifikat enthält keine Note, diese erhalten Sie separat in einer Beilage. Sie können jederzeit frei entscheiden, ob Sie die Benotung offenlegen möchten oder nicht. Die Notengebung erfolgt nach an Hochschulen üblichen Methoden.

- ▶ Ausbildungszeitraum: Die Ausbildung besteht aus drei aufeinanderfolgenden Ausbildungstagen. Diese finden jeweils im ersten und zweiten Seminarhalbjahr des VDI statt. Wenn Sie nicht alle drei Präsenztage am Stück besuchen können, können Sie die Ausbildung auch aufteilen. Insgesamt kann die Ausbildung innerhalb von maximal 12 Monaten absolviert werden.
- ▶ Leistungsnachweis: Als Leistungsnachweis dient die Zertifikatsprüfung. Diese findet am Ende des dritten Seminartages statt und kann nur abgelegt werden, wenn Sie an allen drei Ausbildungstagen anwesend waren.

Zielgruppen

- Führungskräfte sowie Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter
- ▶ aus der Geschäftsführung, Produktionsleitung, Fertigungsleitung, Vertriebsleitung, Abteilungsleitung, sowie Führungskräfte an der Linie
 - ▶ aus den Bereichen Produktmanagement, Entwicklung, Prozessoptimierung Planung, Konstruktion, Mechatronik, Technik, Beratung, Arbeitsvorbereitung
 - ▶ Ingenieure/-innen, Planungsingenieure/-innen, Systemingenieure/-innen, Meister/-innen

Ihre Referenten

Dipl.-Ing. (FH) Philipp Mundl

Dr. Erlach, Fraunhofer Institut, IPA

Prof. Göhringer, Hochschule Ansbach, Bereiche Digitalisierung und Automatisierung

Termin: 15. bis 17. März 2021

Veranstaltung: W21.30360.00

Termin: 22. bis 24. September 2021

Veranstaltung: W21.30360.01

Preise (mehrwertsteuerfrei):

Seminarpreis: 1.950,00 €

Seminarpreis für VDI Mitglieder: 1.850,00 €



Württembergischer Ingenieurverein
Fortbildungszentrum

Schlanke Produktionslogistik - Produktionsplanung und Fertigungssteuerung

Wege und Kennzahlen für eine kundengerechte, schnelle und bedarfssynchrone Produktion

Zum Thema

Aufgabe der Produktionslogistik ist die Sicherstellung eines reibungslosen Produktionsprozesses von der Planung bis zum Controlling. Die logistische Wertschöpfungskette ist komplex und betrifft u.a. Kunden, Produktion und Logistik. Die Produktionslogistik liegt in der Logistikkette zwischen Beschaffung, Versorgung und Distribution. Die Komplexität der Produkte, Volatilität, Globa-

lisierung und Digitalisierung der Märkte stellen hohe Anforderungen. Logistik und Supply Chain Management bleiben im Zeitalter von Digitalisierung, Industrie 4.0, Internet of Things (IoT) und Vernetzung der physischen mit der virtuellen Welt Schlüsselfunktionen für den Wettbewerbserfolg.

Ziel des Seminars ist es, Produktionsprozesse zu optimieren, beim Erkennen von Problemen Hilfestellungen zu leisten und den Teilnehmer zu befähigen, den Produktionsprozess in einem Unternehmen zu analysieren und zu reflektieren.

Auf einen Blick

- ▶ Schneller fertigen, jeden Auftrag pünktlich liefern bei optimalen Kostenstrukturen
- ▶ Hohe Liefertreue optimieren mit geringeren Beständen
- ▶ Lean-Logistikkonzepte: Effizienzkiller und Kapazitätsverschwendung erkennen und eliminieren
- ▶ Disposition, Dispositionsmethoden, Beschaffungsmodelle, Bestandsmanagement
- ▶ Logistik verbessern, Supply Chain-Methoden
- ▶ Steuerungsmethoden, JIT, JIS, ABC-XYZ-Analyse, Prioritätsregeln
- ▶ Prozessorientierte Planung und Steuerung

Ihr Nutzen

- ▶ Nach dem Besuch des Seminars erkennen Sie Verschwendung in Prozessen und steigern die Effizienz und Wertschöpfung
- ▶ Sie gestalten Materialströme und Arbeitsorganisation in Produktion, Lager und Logistik effizienter.
- ▶ Sie sind in der Lage, Ihre Planungsstrategien und Prognoseverfahren zu verbessern und Erfolge mittels Kennzahlen sichtbar zu machen.

Zielgruppen

Fach- und Führungskräfte aus der Auftragsabwicklung, Materialwirtschaft, Disposition, Einkauf, Produktions-, Beschaffungs- und Lagerlogistik, Arbeitsvorbereitung und Organisation

Ihr Referent



Dr.-Ing. Eugen Bendeich,
Industrieberatung, Stuttgart

Als VDI Inhouse-Seminar buchbar

Gerne arbeiten wir ein individuelles Angebot für Ihr Unternehmen aus.

Ihre persönliche Ansprechpartnerin, Susanne Bartholomay, freut sich auf Ihren Anruf unter 0711 1363-42 oder auf Ihre E-Mail an: bartholomay@vdi-suedwest.de.



Württembergischer Ingenieurverein
Fortbildungszentrum

Angebots- und Kostenkalkulation im Maschinen- und Anlagenbau

Zum Thema

Konkurrenzdruck, steigende individuelle Kundenanforderungen, kürzere Innovationszyklen und komplexere Produkte und Prozesse erzwingen interdisziplinäre Zusammenarbeit organisationsübergreifender Teams, in die auch Lieferanten und Kunden einbezogen werden.

Individuellere Produkte mit steigenden kundenspezifischen Anteilen verringern

die Auftragsmengen. Viele Prozesse werden erstmalig oder gar einmalig durchgeführt, spätere Optimierungen sind nicht möglich. Weiterhin fehlen vielfach Vergleichs- und Beurteilungsmöglichkeiten.

Dies führt zu Unsicherheiten, unvollständigen Informationen, mehr Nacharbeiten, zunehmenden Entwick-

lungskosten sowie Entwicklungs- bzw. Konstruktionszeiten. Termingerechte, hochwertige, aussagefähige, passgenaue, individuelle, technisch geprüfte und ausreichend genaue Angebote sichern einen Wettbewerbsvorteil. Bereits in frühen Phasen der Angebotserstellung und Konstruktion werden bei noch unvollständiger Produktfestlegung die Kosten für das gesamte Objekt benötigt.

Auf einen Blick

- ▶ Wie können Kunden aktiv eingebunden werden, ohne die Varianz ausufern zu lassen?
- ▶ Maximale Flexibilität mit standardisierten Maschinen; Suchen und Wiederverwendung ähnlicher Produkte, Module und Prozesse
- ▶ Welche Werkzeuge braucht der Konstrukteur, damit er nicht Treiber der Varianz wird?

Zielgruppen

Fach- und Führungskräfte aus Angebotswesen, technischem Vertrieb, Projektierung, Konstruktion und Arbeitsvorbereitung

Ihr Nutzen

- ▶ Das Seminar zeigt Methoden für Kurz- und Schnellkalkulationen, Projekt- und mitlaufende Kalkulationen. Gezeigt werden Möglichkeiten zur Verbesserung von Angebotserstellung und Auftragsabwicklung durch Standardisierung und Konfiguration
- ▶ Voraussetzungen, Bedingungen, Kriterien und Leitlinien für Auswahl und Anwendung der geeigneten Verfahren sowie Systeme werden vorgestellt
- ▶ Zusatzinformationen und Hilfsmittel erleichtern die Anwendung

Ihr Referent



Dr.-Ing. Eugen Bendeich,
Industrieberatung, Stuttgart

Termin: 22. und 23. September 2021

Veranstaltung: W21.30116.01

Preise (mehrwertsteuerfrei):

Seminarpreis: 1.230,00 €

Seminarpreis für VDI Mitglieder: 1.180,00 €



Württembergischer Ingenieurverein
Fortbildungszentrum

Bedienungs- und Betriebsanleitungen nach der neuen Norm ICE/IEEE 82097-1:2019

Die neue Norm kennen und konsequent nutzen

Zum Thema

Immer mehr Unternehmen erkennen die Bedeutung von Anleitungen als wichtiges Instrument der Kundenkommunikation. Die Bedeutung reicht von der Produktsicherheit über Haftungsfragen und vertraglicher Leistungserfüllung bis zur Kundenbindung durch Erhöhen der Kundenzufriedenheit.

Die gedruckte Anleitung als „lästige Pflicht“ hat noch nicht ganz ausgedient,

aber immer mehr technische Redaktionen in den Unternehmen stehen vor den Herausforderungen mobiler Dokumentation.

Mit der IEC 82079 1 ist ein internationaler Standard entstanden. Er klärt im Detail, wie Informationsqualität zustande kommt und wie man sie sichert. Die Norm ist als europäische Norm angenommen und liegt als DIN EN 82079 1 auch in deutscher Sprache vor.

Eine technische Redaktion muss die internationalen Anforderungen und den Stand der Technik kennen. Es geht nicht um „blinde Normbefolgung“, sondern um eine systematische Auseinandersetzung mit den Anforderungen, um sie für das eigene Produktumfeld nutzbar zu machen.

Auf einen Blick

- ▶ DIN EN 82079 1: Bedeutung und rechtliche Perspektive
- ▶ Anforderungen an den Inhalt und die Gestaltung von Anleitungen
- ▶ Sicherheits- und Warnhinweise – weltweit konform
- ▶ Elektronische Medien, Online-Hilfen, Anleitungs-Apps
- ▶ Anforderungen an den Redaktionsprozess
- ▶ Redaktionsleitfaden und Qualitätssicherung

Zielgruppen

Verantwortliche für Produktsicherheit, Produktmanager, Technische Redakteure, Redaktionsleiter

Ihr Nutzen

- ▶ Das Seminar vermittelt anschaulich und mit Beispielen Basiswissen, Hintergrundwissen und konkretes Umsetzungs-Know-how für das Erstellen von Anleitungen für technische Produkte
- ▶ Es werden die Anforderungen an Anleitungen selbst betrachtet, ebenso wie die Voraussetzungen an einen effizienten und effektiven Redaktionsprozess

Ihr Referent



Roland Schmeling, Diplomphysiker und Sprachphilosoph, berät seit über 15 Jahren Industrieunternehmen zu Fragen der Technischen Dokumentation und des Informationsmanagements. Er ist geschäftsführender Gesellschafter der Schmeling + Consultants GmbH, Unternehmensberatung für Technische Kommunikation, ferner Lehrbeauftragter der Hochschule Furtwangen, Auditor, Trainer und Autor zahlreicher Fachartikel

Termin: 27. April 2021

Veranstaltung: W21.20240.01

Termin: 23. November 2021

Veranstaltung: W21.20240.02

Preise (mehrwertsteuerfrei):

Seminarpreis: 850,00 €

Seminarpreis für VDI Mitglieder: 810,00 €



Württembergischer Ingenieurverein
Fortbildungszentrum

Dichtheitsprüfung in der Produktion

Überblick über die Methoden der Dichtheitsprüfung

Zum Thema

Dichtheitsprüfung ist von immenser technischer und wirtschaftlicher Bedeutung. Oft ist sie Voraussetzung, die Funktionstauglichkeit oder Umweltverträglichkeit von Industrieprodukten nachzuweisen.

Einleitend erhalten Sie eine Übersicht über aktuell verfügbare Verfahren zur Dichtheitsprüfung. Die Festlegung oder Bestimmung von Prüfspezifikationen – insbesondere von Leckageraten – sowie der Randbedingungen und der

Probleme bei der Dichtheitsprüfung bilden einen weiteren Schwerpunkt der Beiträge zu den einzelnen Prüfverfahren.

In diesen Beiträgen werden auch kurz die Wirkungsweise der Verfahren vorgestellt und die Vorteile für spezifische Prüfaufgaben aufgezeigt. Die Vorträge werden ergänzt durch Berichte über realisierte Anwendungen in der Serienproduktion.

So erhalten Sie an einem Tag sehr kompakt Einblick und Möglichkeiten und Grenzen der zurzeit am meisten angewandten Verfahren.

Auf einen Blick

- ▶ Lecksuche mit Prüfgasen
- ▶ Helium und Wasserstoff – Praktische Anwendung
- ▶ Druckdicht in Sekundenschnelle
- ▶ Ultraschall-Leck-Tester in der Serienproduktion
- ▶ Dichtheitsprüfung mit dem Prüfmedium „Luft“
- ▶ Dichtheitsprüfung mit Ultraschall
- ▶ Automatisches Lecktesten mit Luft – Anwendungsbeispiele und Problemlösungen

Zielgruppen

Technische Leitung, Produktionsleitung, Fertigungsplanung, Arbeitsvorbereitung, Qualitätsmanagement

Ihr Nutzen

- ▶ Sie erhalten in konzentrierter Form einen Überblick über derzeit aktuelle Prüfverfahren zur Dichtheitsprüfung, deren Leistungsmöglichkeiten und Randbedingungen
- ▶ Das Seminar bietet eine Plattform für einen Erfahrungsaustausch

Ihre Referenten



Dr. Rudolf Konwitschny,
Pfeiffer Vacuum GmbH, Asslar



Dipl.-Phys. Jürgen Steck,
messteck, Hattenhofen

Termin: 16. und 17. Juni 2021
Veranstaltung: W21.30301.01

Termin: 26. und 27. Oktober 2021
Veranstaltung: W21.30301.02

Preise (mehrwertsteuerfrei):

Seminarpreis: 1.230,00 €
Seminarpreis für VDI Mitglieder: 1.180,00 €



Württembergischer Ingenieurverein
Fortbildungszentrum

Effiziente Arbeitsvorbereitung

Die AV als „Steuerzentrale“ der Produktion und Treiber für Verbesserungen

Zum Thema

Eine effektive Arbeitsvorbereitung muss die Prozesse von der Auftragsabwicklung bis zur Fertigung und Montage mit bewährten und neuen Methoden verkürzen. Durch Vermeidung unnötiger Schnittstellen und nicht wertschöpfender Tätigkeiten lassen sich die Abläufe vereinfachen und stabilisieren.

Liefer- bzw. Durchlaufzeiten und Bestände sowie Herstellkosten werden so verringert, die Produktivität wird erhöht.

Durch moderne Produktionskonzepte („schlanke Produktion“) und leistungsfähigere Planungssysteme haben sich die Aufgaben der Fertigungssteuerung verringert. Der flexible Einsatz von Ressourcen, Feinplanung und Werk-

stattsteuerung bleiben wichtige Aufgaben. Neue Aufgaben wie die Koordinierung und Beratung von F&E, Konstruktion, Einkauf und Lieferanten sowie Querschnittsaufgaben im Datenbereich gewannen an Bedeutung.

Auf einen Blick

- ▶ Neue Aufgaben der Arbeitsvorbereitung zur Optimierung von Material- und Informationsfluss
- ▶ Moderne Produktionskonzepte und IT verringern die Steuerungsaufgaben
- ▶ Reduzierung der Liefer- und Durchlaufzeit
- ▶ Verbesserung der Liefertreue durch Prozessorientierung
- ▶ Marktsynchrone flexible Produktion durch kleinere Lose und optimierte Produktionsreihenfolgen

Zielgruppen

Fach- und Führungskräfte aus Arbeitsvorbereitung, Materialwirtschaft, Produktions- und Beschaffungslogistik, Betriebs- oder Fertigungsleitung

Ihr Nutzen

- ▶ Nach Besuch des Seminars können Sie die Arbeitsvorbereitung optimal gestalten und Kundenaufträge schneller und flexibler bearbeiten
- ▶ Sie erreichen Ziele wie niedrige Bestände und kurze Liefer- bzw. Durchlaufzeiten sowie hohe Auslastung
- ▶ Durch gesteigerte Flexibilität wird eine schnellere Bearbeitung von Eilaufträgen gewährleistet

Ihr Referent



Dr.-Ing. Eugen Bendeich,
Industrieberatung, Stuttgart

Termin: 18. und 19. Mai 2021
Veranstaltung: W21.30111.01

Termin: 18. und 19. November 2021
Veranstaltung: W21.30111.02

Hinweis: Bitte bringen Sie einen Taschenrechner mit

Preise (mehrwertsteuerfrei):

Seminarpreis: 1.230,00 €

Seminarpreis für VDI Mitglieder: 1.180,00 €



Württembergischer Ingenieurverein
Fortbildungszentrum

Fabrikplanung: Fertigung, Prozesse und Logistik optimieren

Neu- und Umgestaltung als Optimierungschancen nutzen
Lösungen für den Mittelstand

Zum Thema

Produkte und Prozesse mit kürzeren Anpassungszyklen, kurzfristige Bedarfe und technologische Entwicklungen verändern die Anforderungen an die Produktion. Variantenvielfalt und Kundenorientierung führen zu steigender Komplexität in der Fabrik. Mit der Globalisierung der Märkte stellen viele Unternehmen ihre angestammten Standorte in Mitteleuropa in Frage.

Ein fortschrittliches Produktionsmanagement in schlanken Fabriken hilft, den Standort Deutschland wettbewerbsfähig zu halten: Wandlungsfähige Fertigungsstrukturen mit autonomen Produktionseinheiten, Einsatz der Lean Prinzipien und innovativer Methoden in der Fabrikplanung, Fluss- und prozessorientierte Layout-Gestaltung und optimierte Flächennutzung, modulare Fabrikstrukturen und flexible Gebäudenutzung.

Der Strukturwandel erfordert nicht nur die Neuplanung funktionaler Betriebsstätten, sondern macht auch die Umnutzung und Revitalisierung bestehender Standorte notwendig. Dabei gilt es, die Chancen der Umgestaltung zur Optimierung der Fertigungsstrukturen, Prozesse und Logistik zu nutzen.

Auf einen Blick

- ▶ Wettbewerbsfähigkeit durch Wandel
- ▶ Planung von „innen“ nach „außen“
- ▶ Integrierte Prozess- und Layoutplanung
- ▶ Wertstromdesign: Optimierung der logistischen Kette
- ▶ Flexible und modulare Fabrikstrukturen
- ▶ Erfolgsfaktoren und innovative Methoden in der Fabrikplanung
- ▶ Industrie 4.0 in der Produktion und Fabrikplanung
- ▶ Praxisbeispiele und Erfahrungsberichte

Zielgruppen

Geschäftsführer, Produktionsleiter, Logistikleiter, Werksleiter, Segmentleiter, Werksplaner

Ihr Nutzen

- ▶ Vermittlung von Methoden und Techniken zur ganzheitlichen Fabrikplanung und Schlanken Produktion
- ▶ Vorstellung realisierter Beispiele und Diskussion der Erfahrungen mittelständischer Unternehmen im In- und Ausland
- ▶ Unterstützung der Teilnehmer bei ihren Entscheidungen für einen systematischen Planungsprozess und die Beherrschung der Umsetzungsrisiken

Ihre Referenten



Dipl.-Ing. Michael Lickfett,
Abteilungsleiter Fabrikplanung und Produktionsmanagement, Fraunhofer-Institut für Produktionstechnik und Automatisierung (IPA), Stuttgart

Dipl.-Ing. Günther Riexinger,
Fraunhofer-Institut für Produktionstechnik und Automatisierung (IPA), Stuttgart

Termin: 17. März 2021

Veranstaltung: W21.30202.01

Termin: 6. Oktober 2021

Veranstaltung: W21.30202.02

Preise (mehrwertsteuerfrei):

Seminarpreis: 850,00 €

Seminarpreis für VDI Mitglieder: 810,00 €



Württembergischer Ingenieurverein
Fortbildungszentrum

Fehlermöglichkeits- und Einflussanalyse (FMEA)

Effektive Fehlervermeidung in Entwicklung und Produktion

Zum Thema

Die Fehlermöglichkeits- und Einflussanalyse (FMEA) hat sich in den letzten Jahren als effektives Tool zur Fehlervermeidung in den Unternehmen etabliert.

Eine entscheidende und richtungsweisende Weiterentwicklung stellt dabei der Ansatz des Verbandes der Automobilindustrie (VDA) dar. Die darin beschriebene Vorgehensweise kann

zweifelsfrei als systematischster und universellster Ansatz zur FMEA Anwendung – auch außerhalb der Automobilindustrie – bezeichnet werden.

Durch die Anwendung der FMEA lassen sich Fehler frühzeitig identifizieren und durch gezielte Planung von Maßnahmen proaktiv vermeiden oder noch vor der Produktfreigabe bzw. der Produkt-

auslieferung sicher entdecken. So wird gewährleistet, dass die Produkte ihre geplante Funktion beim Kunden fehlerfrei erfüllen können.

Die FMEA hilft damit, der gesetzlich geschuldeten Sorgfaltspflicht bei der Inverkehrbringung von Produkten nachzukommen.

Auf einen Blick

- ▶ FMEA-Anwendung nach VDA
- ▶ Produkt-FMEA bzw. Konstruktions-FMEA
- ▶ Prozess-FMEA
- ▶ Praktische Erstellung von FMEAs
- ▶ FMEA-Moderation
- ▶ Durchgängige FMEA-Analyse von der Produkt-FMEA über die Prozess-FMEA bis hin zum Control Plan

Zielgruppen

Fach- und Führungskräfte aus Qualitätsmanagement, Produktentwicklung, Produktmanagement und Produktionsplanung

Ihr Nutzen

- ▶ Die Teilnehmer verstehen die Grundlagen der Methodik und können eigenständig eine FMEA durchführen.
- ▶ Durch die Übungen vertiefen Sie das neu erworbene Wissen
- ▶ Nutzen der FMEA-Methode für ihre Entwicklungsprojekte erkennen

Ihr Referent



Dr. Alexander Schloske, Senior Expert Quality Management, Fraunhofer-Institut für Produktionstechnik und Automatisierung (IPA), Stuttgart

Termin: 8. und 9. März 2021 - ONLINE-Seminar
Veranstaltung: H21.20405.W1

Termin: 8. und 9. November 2021
Veranstaltung: H21.20405.02

Preise (mehrwertsteuerfrei):

Seminarpreis: 1.230,00 €
Seminarpreis für VDI Mitglieder: 1.180,00 €



Württembergischer Ingenieurverein
Fortbildungszentrum

Herausforderung Einzelfertigung

Auftragsmenge 1 und Losgröße 1 wirtschaftlich produzieren
Wie man Einzelmaschinen, Produktionslinien und Anlagen
effizient fertigen kann

Zum Thema

Zunehmender Wettbewerbsdruck veranlasst Unternehmen, sich auf individuelle, innovative Investitionsgüter zu konzentrieren. Dadurch entsteht ein größeres Produktspektrum, Variantenvielfalt und steigende Produkt- und Prozesskomplexität.

Erwartet werden „Auftragsmenge 1“, zusätzliche Dienstleistungen und Herstellkosten vergleichbar einer Serien-

fertigung. Einzelstück- und Kleinserienfertiger haben dagegen einen erhöhten Aufwand und weniger Erfahrungen sowie Daten, die störungsfreie Abläufe ermöglichen.

Das benötigte Fertigungsumfeld mit Universalmaschinen, einer flexiblen Fertigungsorganisation im Werkstattprinzip und eine technologieorientierte Struktur stellen hohe Anforderungen. Zentrale

Funktionen sind Produktionsplanung und kurzfristige Fertigungssteuerung.

Erwartet werden hohe Flexibilität und Anpassungsfähigkeit, um Abweichungen zwischen Planung und Ist-Situation u.a. durch Feinplanung, Kapazitätsabgleich und Arbeitsverteilung entsprechend den verfügbaren Ressourcen zu minimieren.

Auf einen Blick

- ▶ Erhöhung der Termintreue durch Steigerung der Transparenz
- ▶ Die verschiedenen Methoden für Auftragsabwicklung, Produktionsplanung und -steuerung
- ▶ Materialposition und Materialbereitstellung und deren Anwendungsmöglichkeiten
- ▶ Planung bei unvollständigen Produktinformationen
- ▶ Gestaltung von Lösungen mit ERP / PPS / APS / MES
- ▶ „Best Practices“ Beispiele

Zielgruppen

Technische Leitung, Produktionsleitung, Fertigungsplaner, Betriebsleitung, Arbeitsvorbereitung

Ihr Nutzen

- ▶ Die Methoden für eine schlanke Auftragsabwicklung, Produktionsplanung und -steuerung, Materialdisposition und neue Ansätze wie APS werden erläutert
- ▶ Geeignete praxiserprobte Arbeitsweisen werden interaktiv vermittelt und Sie können diese direkt im Unternehmen umsetzen

Ihr Referent



Dr.-Ing. Eugen Bendeich,
Industrieberatung, Stuttgart

Als VDI Inhouse-Seminar buchbar

Gerne arbeiten wir ein individuelles Angebot für Ihr Unternehmen aus.

Ihre persönliche Ansprechpartnerin, Susanne Bartholomay, freut sich auf Ihren Anruf unter 0711 1363-42 oder auf Ihre E-Mail an: bartholomay@vdi-suedwest.de.



Württembergischer Ingenieurverein
Fortbildungszentrum

Turbo Digitalisierung - Effizientere Instandhaltung durch Smart Maintenance

Anforderungen - Aufbau - Ausgestaltung

Zum Thema

Die Aufgabe der betrieblichen Instandhaltung ist es, die Sicherheit, Verfügbarkeit und Produktionsqualität der Maschinen und Anlagen sicherzustellen. Dabei steht sie jedoch häufig in der Kritik; sie sei zu teuer, wenn alles läuft oder zu träge, wenn die Technik Probleme bereitet.

Um diesem zu begegnen muss sie einerseits Kosten und Verfügbarkeit

optimieren, aber andererseits auch ein guter Kommunikator zu ihrem „Kunden“ Produktion sein. Die alleinige Fokussierung auf die Anlagentechnologie reicht nicht aus.

Sie muss sich darüber hinaus um einen optimalen Strategiemix kümmern. Dazu ist ein hohes Maß an internen und externen Managementfähigkeiten notwendig, um mit motivierten und

hoch qualifizierten Mitarbeitern die Herausforderungen einer immer anspruchsvolleren Anlagentechnologie zu meistern.

Dieses Seminar gibt einen Überblick über Methoden und Strategien, die ermöglichen, an diese komplexe Aufgabe heranzugehen.

Auf einen Blick

- ▶ Welche Instandhaltungsstrategien gibt es, und wie gestaltet sich der richtige Mix?
- ▶ „Make or buy“ – systematisch entscheiden
- ▶ Die richtige Kombination in der Aufbauorganisation für die Instandhaltung
- ▶ Was ist TPM und was sind die Erfolgsfaktoren?
- ▶ Über stabile Prozesse in der Instandhaltung zum KVP
- ▶ Kennzahlen und Controlling

Zielgruppen

Geschäftsführer, Betriebs- und Werksleiter, Fach- und Führungskräfte aus Instandhaltung, Produktion und Fertigung, Betriebsingenieure

Ihr Nutzen

- ▶ Sie erhalten ein wirtschaftliches und organisatorisches Fachwissen für die professionelle Instandhaltung in kompakter Form
- ▶ Sie lernen Zusammenhänge und Einflussfaktoren kennen, mit denen das Instandhaltungsmanagement täglich zu kämpfen hat
- ▶ Sie sind in der Lage, den richtigen Strategiemix zwischen Kostendruck und Anlagenverfügbarkeit zu definieren

Ihr Referent



Dr.-Ing. Siegfried Stender ist Senior Expert Instandhaltungsmanagement am Fraunhofer-Institut für Produktionstechnik und Automatisierung (IPA) in Stuttgart. Seit mehr als zwanzig Jahren beschäftigt er sich in Industrie- und Forschungsprojekten, u.a. mit den Themen Instandhaltungsmanagement, Produktionsorganisation, Logistik, Wertstromdesign sowie Zukunftsfragen des Produzierens.

Termin: 9. Juli 2021

Veranstaltung: W21.30413.01

Preise (mehrwertsteuerfrei):

Seminarpreis: 850,00 €

Seminarpreis für VDI Mitglieder: 810,00 €



Württembergischer Ingenieurverein
Fortbildungszentrum

Kostenermittlung ohne Arbeitspläne

Angebots- und Schnellkalkulation für Teile und Baugruppen

Zum Thema

Für Konstruktion und Angebotswesen werden sehr früh Kostendaten benötigt. Oft fehlen jedoch noch Produktmodelle, Materialverbrauch, Arbeitspläne und Fertigungszeiten.

Daher sind für eine erste Kostenschätzung unterschiedliche Kurzkalkulationsmethoden nötig.

Ziele sind:

- frühzeitige Kostenzielvorgaben
- frühzeitiger Vergleich möglicher konstruktiver Lösungen
- frühzeitiger Vergleich alternativer Fertigungsverfahren
- Kostenangaben bereits während der Konstruktion
- schnelle und hinreichend genaue Angebotskalkulationen
- zuverlässige Projektkalkulationen
- eine verbesserte Nachkalkulation.

Trotz noch unvollständiger Produktfestlegung können die vorgestellten Methoden für die jeweiligen Anwendungszeitpunkte ausreichend genaue Schätzergebnisse liefern.

Diese Verfahren sind nur dann zuverlässig und ausreichend, wenn Erfahrungen und Nachkalkulationen einfließen. Vorgestellt werden Methoden zur Analyse der Ursachen von Abweichungen.

Auf einen Blick

- ▶ Vollkostenrechnung und Zielkostenrechnung
- ▶ Frühzeitige Kostenermittlung zum Vergleich konstruktiver Alternativen
- ▶ Vergleich möglicher Fertigungsverfahren
- ▶ Kostenermittlung für Angebote
- ▶ Methoden zum Vergleich
- ▶ Methoden zur Kurz- und Schnellkalkulation
- ▶ Beispiele für Dreh-, Fräs-, Schleifbearbeitung
- ▶ Beispiele für Teile und Baugruppen

Zielgruppen

Mitarbeiter aus den Bereichen Kalkulation, Arbeitsvorbereitung und Angebotswesen

Ihr Nutzen

- ▶ Die Verfahren zur Kurz- und Schnellkalkulation werden mit Beispielen und Fallstudien erläutert, Ihre Möglichkeiten und Grenzen dargestellt
- ▶ Die Voraussetzungen für die Anwendung der einzelnen Verfahren werden aufgezeigt
- ▶ Jeder Teilnehmer erhält eine Arbeitsunterlage mit den zur praktischen Anwendung benötigten Formeln und Begriffen

Ihr Referent



Dr.-Ing. Eugen Bendeich,
Industrieberatung, Stuttgart

Termin: 23. und 24. März 2021 - wahlweise als ONLINE-Seminar

Veranstaltung: W21.30103.H1

Termin: 14. und 15. Oktober 2021

Veranstaltung: W21.30103.02

Preise (mehrwertsteuerfrei):

Seminarpreis: 1.230,00 €

Seminarpreis für VDI Mitglieder: 1.180,00 €



Württembergischer Ingenieurverein
Fortbildungszentrum

Mehr Effizienz durch LEAN Methoden Praxis-Know-how für produzierende Unternehmen

Grundlagen in Theorie und Praxis
PLANSPIEL, Methoden, Erfolgsfaktoren

Zum Thema

LEAN Methoden haben sich zu einem der wichtigsten Ansätze für mehr Wirtschaftlichkeit in erfolgreich produzierenden Unternehmen entwickelt. Doch das ist lange nicht überall so. Vielen Mitarbeitern und Führungskräften ist LEAN noch immer ein Fremdwort und LEAN Potenziale werden nur wenig genutzt.

LEAN sein bedeutet, den Kunden in den Mittelpunkt zu stellen und alles zu eliminieren, was für den Kunden keinen Mehrwert darstellt – und wofür er nicht bereit ist zu zahlen. Damit wird es zum Ziel, alle Aktivitäten im Unternehmen effektiv und effizient zu gestalten und optimal aufeinander abzustimmen.

Sie erfahren, wie Qualität bereits im Prozess entsteht und wie Probleme und Verschwendung in der Produktion sichtbar und nachhaltig beseitigt werden.

LEAN bietet zuverlässige Methoden, um das Zusammenspiel von Mensch, Werkzeug, Material und Information zu verbessern.

Auf einen Blick

- ▶ Grundlagen schlanker Unternehmen
- ▶ LEAN in einem Planspiel praxisnah und real erleben
- ▶ Interaktive Anwendung zentraler Prinzipien und Methoden
- ▶ Sinnhaftigkeit des LEAN Managements verstehen
- ▶ Übertragung der Methoden in die Praxis anhand von Beispielen
- ▶ Leitfaden für die ersten eigenen Schritte in der Praxis

Zielgruppen

Fach- und Führungskräfte, die sich neu mit dem Thema LEAN Management beschäftigen

Ihr Nutzen

- ▶ Sie kennen den strategischen und wirtschaftlichen Nutzen des LEAN Managements
- ▶ Sie verstehen die wesentlichen Prinzipien und Werkzeuge schlanker Unternehmen
- ▶ Sie wenden die erlernten Grundlagen direkt in einem Planspiel an und erleben selbst die Wirkung
- ▶ Sie leisten einen entscheidenden Beitrag zur Effizienzsteigerung in Ihrem Unternehmen – und das spart Kosten!

Ihr Referent



Dipl.-Ing. (FH) Philipp Mundl, Industriemechaniker, Studium Maschinenbau/ Fertigungstechnik, LEAN- Spezialist, seit ca. zehn Jahren praktische Umsetzung von LEAN-Projekten im Maschinenbau und in der Fertigung, selbstständiger Berater zu Prozessoptimierungen in KMUs.

Termin: 15. März 2021
Veranstaltung: W21.30412.01

Termin: 22. September 2021
Veranstaltung: W21.30412.02

Modul 1: Ausbildung Lean DIGITAL ManagerIN S. 99

Preise (mehrwertsteuerfrei):

Seminarpreis: 850,00 €
Seminarpreis für VDI Mitglieder: 810,00 €



Württembergischer Ingenieurverein
Fortbildungszentrum

Sicherung der Zuverlässigkeit technischer Produkte

Erprobte Methoden und Vorgehensweisen zur Ermittlung der Lebensdauer

Zum Thema

Die Zuverlässigkeit ist eine zwingende Teileigenschaft der Qualität eines Produktes.

Jedes wettbewerbsfähige Unternehmen ist gezwungen, verstärkte Anstrengungen zu unternehmen, die Zuverlässigkeit seiner Produkte zu verbessern. Betroffen sind davon die Hersteller hochwertiger technischer Produkte wie zum Beispiel

der Luft- und Raumfahrt, dem Automobilbau und dem Maschinen- und Anlagenbau.

„Zuverlässigkeit“ muss bereits im frühen Stadium der Produktentwicklung geplant werden. Ob die Ziele auch erreicht werden, muss systematisch nachgewiesen werden.

Zur Beurteilung und Lösung von Aufgaben der Zuverlässigkeit sind systematische und anwendungsnahe Kenntnisse erforderlich. Sie umfassen das Wissen über Zuverlässigkeitskenngrößen, die Zuverlässigkeitsberechnung von elementaren Systemstrukturen, die Modelle zur Zuverlässigkeitsberechnung allgemeiner Systeme sowie Methoden des Zuverlässigkeitsnachweises.

Auf einen Blick

- ▶ Vorgehensweise entsprechend VDA 3 Teil 2
- ▶ Erprobte Methoden und Vorgehensweisen zur Überprüfung der Lebensdauer
- ▶ Planung und Auswertung von Lebensdaueruntersuchungen von Komponenten, Baugruppen und Systemen
- ▶ Möglichkeiten zur Senkung des Prüfaufwands
- ▶ Rationelle Methoden der Zuverlässigkeitsplanung und Zuverlässigkeitsprüfung

Zielgruppen

Fach- und Führungskräfte aus den Bereichen Technik, Entwicklung, Konstruktion, Elektrotechnik und der Kfz Zulieferindustrie

Ihr Nutzen

- ▶ Sie kennen die Vorgehensweisen und Methoden der Zuverlässigkeitsplanung
- ▶ Sie können diese in ihrem Unternehmen anwenden

Ihr Referent



Wolfgang Glatthorn, Studium der Mathematik und Physik, 15 Jahre Berufspraxis bei der IBM Deutschland GmbH in Sindelfingen in den Bereichen Forschung und Entwicklung, Qualitätsmanagement und Produktion. Herr Glatthorn beschäftigt sich seit 30 Jahren mit dem Gebiet der Lebensdaueruntersuchungen, vornehmlich in den Branchen Automobilindustrie, Luft- und Raumfahrt, Computertechnik und der Pharmazie.

Termin: 19. und 20. Juli 2021

Veranstaltung: W21.30115.01

Preise (mehrwertsteuerfrei):

Seminarpreis: 1.230,00 €

Seminarpreis für VDI Mitglieder: 1.180,00 €



Württembergischer Ingenieurverein
Fortbildungszentrum

Value Engineering: Produkt- und Prozesskosten methodisch und effizient senken

Synergieeffekte des Value Engineering und des Lean Management in der Bauteileherstellung nutzen

Zum Thema

Kostengünstige Produkte, ein Ziel für jedes Unternehmen – doch wie kommt man dazu? Die Frage stellt sich in jedem produzierenden Unternehmen.

Bei der Betrachtung der Kosten wird in vielen Fällen entweder das Produkt und dessen Einzelteile für sich betrachtet oder auf der anderen Seite der Entwicklungs- und Herstellungsprozess.

Diese beiden Betrachtungsweisen sind für sich allemal richtig, doch bietet nur die ganzheitliche Betrachtung deutliche Vorteile.

Begriffe wie Cost- oder Value Engineering werden aktuell bereits intensiv diskutiert. Ebenso hat das Thema Lean Management in vielen Unternehmen einen hohen Stellenwert bekommen.

Beide Themengebiete sind für sich bereits sehr komplex und umfangreich. Folglich schreckt es oftmals ab, diese Themen vor dem Hintergrund schwieriger und bereichsübergreifender Aufgabenstellungen ganzheitlich zu betrachten. Doch erst diese vollumfängliche und durchgängige Betrachtung und die Synergie aus beiden Themengebieten liefern den gewünschten Erfolg.

Auf einen Blick

- ▶ Nutzen von Synergieeffekten des Value Engineerings und des Lean Management
- ▶ Ganzheitliche Betrachtung entlang des Produktentstehungsprozesses
- ▶ Erkennen individuell sinnvoller Methoden im alltäglichen Betriebsumfeld
- ▶ Innovative Einsparmöglichkeiten durch softwarebasierte Tools „State of the Art“

Zielgruppen

Fach- und Führungskräfte aus Angebotswesen, technischem Vertrieb, Projektierung, Konstruktion und Entwicklung, Arbeitsvorbereitung, Fertigung und Montage

Ihr Nutzen

- ▶ Sie erfahren, wie Potenziale zur Kostensenkung schnell anhand des konstruktiven Aufbaus der Bauteile erkannt werden
- ▶ Sie kennen Methoden zum Einstieg in die Themen „Lean Management“ und „Value Engineering“
- ▶ Daneben erhalten Sie einen Überblick über aktuelle Tools zum Value Engineering

Ihre Referenten



Matthias Miesbeck, Dipl.-Ing. (FH) Ausgebildeter und zertifizierter Lean Trainer, Projektmanager Lean, Maschinen- und Anlagenmanagement, Fabrikplanung, Planung von Montagelinien und Layouts

Alexander Wanner, Zertifizierter Wertanalytiker VDI, Werkzeugmacher und Maschinenbautechniker, Entwicklung und Konstruktion im Sondermaschinen- und Werkzeugbau, Fertigungsverfahren in Theorie und Praxis

Termin: 4. und 5. Oktober 2021

Veranstaltung: W21.30414.01

Preise (mehrwertsteuerfrei):

Seminarpreis: 850,00 €

Seminarpreis für VDI Mitglieder: 810,00 €



Württembergischer Ingenieurverein
Fortbildungszentrum

Professionelles Projektmanagement in der Praxis

Projekte mit cleveren Methoden, Transparenz und Tools kunden- und zielorientiert steuern

Zum Thema

Kennen Sie die Sätze „Warum ist das so teuer?“ oder „So habe ich mir das aber nicht vorgestellt“?

Dann ist Ihnen vermutlich das passiert, was viele erleben, die Produkte und Dienstleistungen entwickeln: Durch ein sich ständig wandelndes Umfeld und unausgesprochene Erwartungen des Auftraggebers entwickelt ein überlastetes Team das falsche Pro-

dukt. Und das auch noch zu spät bei deutlich überzogenem Budget. Daraus kann sich eine dramatische Abwärtsspirale entwickeln.

In diesem Seminar bieten wir Ihnen Methoden und Tools des modernen Projektmanagements an, um dieser Abwärtsspirale zu entgehen. Sie können die Erwartungen Ihrer Auftraggeber und Kunden systematisch erfassen

und diese ständig an dem Projektfortschritt spiegeln. Sie organisieren Ihre Projekte so, dass für alle Beteiligten, Auftraggeber und Projektteams, Vorgehen und Ziele absolut transparent sind. So stellen Sie sicher, dass alle Beteiligten jederzeit über den Fortschritt des Projektes genau informiert sind.

Auf einen Blick

- ▶ Definition eines klaren und unmissverständlichen Projektauftrags als Basis und Startpunkt für ein erfolgreiches Projekt
- ▶ Effizientes Durchführen von Projekten mit Hilfe bewährter und neuer, agiler Methoden
- ▶ Absolute Transparenz für alle Beteiligten bewirkt, Projekte im Budget, zielsicher und termingenu abzuschließen

Zielgruppen

Fach- und Führungskräfte bzw. Mitarbeiter, die aktiv in Projekte eingebunden sind als Projektleiter, Projektteammitglieder oder Projektassistenten

Ihr Nutzen

- ▶ In praktischen Übungen vertiefen Sie Inhalte
- ▶ Diskussionen ergänzen diese Inhalte zu einem Gesamtbild
- ▶ Sie erhalten zahlreiche Beispiele und Tipps aus der Praxis
- ▶ Mit Abschluss des Seminars können Sie modernes Projektmanagement anwenden

Ihr Referent



Prof. Dr. Ulrich Kallmann hat in mehr als 15 Jahren Industrietätigkeit, u.a. bei Agilent Technologies und der Robert Bosch GmbH, alle Facetten der Produktentwicklung erlebt. Erfahrung vom Entwicklungsingenieur bis zum Manager international verteilter Entwicklungsteams. Er bringt umfangreiches Praxis- und Methodenwissen aus den Bereichen Innovationsmanagement, Produktentwicklung und Projektmanagement mit.

Termin: 12. und 13. Juli 2021
Veranstaltung: H21.10411.01

Termin: 15. und 16. November 2021
Veranstaltung: H21.10411.02

Preise (mehrwertsteuerfrei):

Seminarpreis: 1.230,00 €
Seminarpreis für VDI Mitglieder: 1.180,00 €



Württembergischer Ingenieurverein
Fortbildungszentrum

FMEA Update: Aktuelles zur AIAG/VDA-Richtlinie - „Fehlermöglichkeits- und Einflussanalyse“

Was ist neu, anders, besser? So sichern Sie Ihren Wissensvorsprung

Zum Thema

Am 27. November 2017 erschien der Gelbband zur harmonisierten Fehlermöglichkeits- und Einflussanalyse (FMEA) nach dem amerikanischen AIAG-Standard (Automotive Industrie Action Group) und der VDA-Vorgehensweise (Verband der Automobilindustrie e.V.). Mit dem endgültigen Blau-Rot-Druck ist Mitte des Jahres 2018 zu rechnen.

Durch den harmonisierten Standard sind Unternehmen nicht mehr gezwungen, Ihre FMEAs kundenspezifisch aufzubauen, zu bewerten oder den unterschiedlichen Vorgehensweisen entsprechend anzupassen. Die Nutzung der verschiedenen Tools und Vorgehensweisen wird gegenseitig anerkannt.

Darüber hinaus ergeben sich durch die gegenseitige Anerkennung der beiden Vorgehensweisen positive Aspekte in der Risikoanalyse.

Auf einen Blick

- ▶ Neuerungen der AIAG/VDA-Richtlinie zur FMEA
- ▶ Beschreibung der VDA-konformen Anwendung der sechs Schritte der Umsetzungshilfen für Neuerungen in der praktischen Anwendung
- ▶ Risikofilter und Schnittstellenmatrizen zum Scoping
- ▶ Parameter-Diagramm zur Risikoanalyse
- ▶ Parameter-Diagramm zur Definition von Verifizierungsstrategien
- ▶ Risikomatrizen für Aufgabenprioritäten

Zielgruppen

FMEA-Moderatoren, Fach- und Führungskräfte von Automobilherstellern und Zulieferern vornehmlich aus Entwicklung, Konstruktion, Produktion, Qualitätsmanagement

Ihr Nutzen

- ▶ Auf Basis der Neuerungen der AIAG/VDA-Richtlinie wenden Sie die Risikotabellen in der betrieblichen Praxis an
- ▶ Sie erkennen den Nutzen der FMEA-Methode für ihre Entwicklungsprojekte und können beurteilen, an welchen Stellen sie sinnvoll in der Produktentwicklung und im Herstellungsprozess integriert werden kann

Ihr Referent



Dr. Alexander Schloske, Senior Expert Quality Management, Fraunhofer-Institut für Produktionstechnik und Automatisierung (IPA), Stuttgart

Termin: 26.01.2021 - ONLINE-Seminar

Veranstaltung: H21.20406.W1

Preise (mehrwertsteuerfrei):

Seminarpreis: 850,00 €

Seminarpreis für VDI Mitglieder: 810,00 €



Württembergischer Ingenieurverein
Fortbildungszentrum

Modernes industrielles Lagermanagement - Professionell, effizient, flexibel

Bestehende Lagersysteme analysieren, optimieren und
zukunftsicher ausrichten

Zum Thema

Das Lager ist ein unverzichtbarer und zugleich kostenintensiver Bereich in vielen Industrieunternehmen. Ein professionelles und effizientes Lagermanagement ist daher ein entscheidender Wettbewerbsvorteil.

Hohe Flexibilität, kurzfristige Lieferbereitschaft und niedrige Bestände sind

die zentralen Anforderungen an eine moderne Lagerführung.

Dieses Praxisseminar vermittelt einen Überblick über aktuelle Lagersysteme, die dazugehörigen Prozesse sowie entsprechende Basisgrößen, wie z. B. Lager-/Logistikkennzahlen.

Anhand von Fallbeispielen werden zahlreiche Methoden zur Analyse und Optimierung bestehender Lagersysteme vorgestellt.

Auf einen Blick

- ▶ Grundlagen Lagermanagement
- ▶ Basisgrößen im Lager, Lager-/Logistikkennzahlen
- ▶ Prozesse im Lager
- ▶ Ziele eines modernen Lagermanagements, Roadmap, Lagercontrolling
- ▶ Bewertungs-/Analysewerkzeuge für bestehende Lagersysteme
- ▶ Prozessstabilisierungs- und Optimierungsmethoden
- ▶ Aktuelle Trends und Ausblick Industrie 4.0
- ▶ Begleitende Praxisbeispiele

Zielgruppen

Fach-/Führungskräfte aus den Bereichen Logistik, Materialwirtschaft, Disposition, Wareneingang, Versand, Lager-/Logistikcontrolling, Supply Chain Management

Ihr Nutzen

Nach diesem Seminar können Sie

- ▶ mit passenden Methoden Ihr Lagersystem analysieren und bewerten
- ▶ Schwachstellen und Rationalisierungspotenziale im Lager aufzeigen und Verbesserungen in der Praxis umsetzen
- ▶ das Lager diesbezüglich mit geeigneten Kennzahlen zielorientiert steuern
- ▶ letztendlich ein modernes Lager kompetent und wirtschaftlich führen

Ihr Referent



Dipl.-Ing. Wolfgang Hilpert

LBH Logistikberatung Hilpert, Experte T&O Unternehmensberatung, München, Lehrbeauftragter FH Vorarlberg, Dornbirn. Wolfgang Hilpert hat mehr als 20 Jahre Industrieerfahrung, u.a. bei einem weltweit tätigen Zulieferer in der Hausgeräte-industrie, als Leiter Auftragsabwicklung und Leiter Supply Chain Center Europa.

Termin: 8. und 9. Februar 2021

Veranstaltung: W21.30415.01

Preise (mehrwertsteuerfrei):

Seminarpreis: 1.230,00 €

Seminarpreis für VDI Mitglieder: 1.180,00 €



Ausbildung Lean DIGITAL ManagerIN mit VDI-Zertifikat

Mit LEAN-Methoden und Digitalisierung effizienter, produktiver und flexibler produzieren

Die Anforderungen an die Produktion ändern sich stetig, die Kundenwünsche wachsen – „Losgröße 1“, um nur ein Stichwort zu nennen –, die Variantenvielfalt steigt und die Losgrößen werden immer kleiner. Forderungen nach mehr Flexibilität und verkürzten Lieferzeiten gehen Hand in Hand mit wachsender Komplexität in der Produktion und

aufwändigen Schnittstellen. Dabei gilt es nach wie vor, Verschwendung zu vermeiden und so effizient wie möglich zu arbeiten.

In dieser Ausbildung „Lean DIGITAL ManagerIN mit VDI-Zertifikat“ erfahren Sie, wie Sie diese Herausforderungen erfolgreich meistern. Sichern Sie Ihren

Erfolg nachhaltig und antworten Sie auf die Anforderungen mit höchster Qualität, kurzen Lieferzeiten, niedrigen Produktionskosten und smarten digitalen Lösungen! Wir kombinieren dazu bewährte und neue Methoden, die Sie in drei aufeinanderfolgenden Modulen erarbeiten.

Das können Sie nach der Ausbildung:

- ▶ Sie wenden Methoden für schlanke Unternehmen an. Das Ziel ist eine effizientere, produktivere und flexiblere Produktion mit optimierten Prozessen.
- ▶ Mithilfe der Wertstromanalyse bewerten Sie den Zustand der aktuellen Produktion, der Prozesse und Services.
- ▶ Sie konzipieren einen systematischen Soll-Zustand für eine schlanke Produktion nach den Richtlinien des Wertstromdesigns und können diesen auch umsetzen.
- ▶ Sie bekommen Lösungsansätze und Anregungen für die digitale Transformation der Produktion an die Hand, um digitale Potenziale Ihrer neuen, schlanken Produktionsumgebung zu nutzen.

Zertifikatsprüfung und Notengebung:

Als Teilnehmer erhalten Sie einen Zertifikatsabschluss VDI. Das Teilnahmezertifikat enthält keine Note, diese erhalten Sie separat in einer Beilage. Sie können jederzeit frei entscheiden, ob Sie die Benotung offenlegen möchten oder nicht. Die Notengebung erfolgt nach an Hochschulen üblichen Methoden.

- ▶ Ausbildungszeitraum: Die Ausbildung besteht aus drei aufeinanderfolgenden Ausbildungstagen. Diese finden jeweils im ersten und zweiten Seminarhalbjahr des VDI statt. Wenn Sie nicht alle drei Präsenztage am Stück besuchen können, können Sie die Ausbildung auch aufteilen. Insgesamt kann die Ausbildung innerhalb von maximal 12 Monaten absolviert werden.
- ▶ Leistungsnachweis: Als Leistungsnachweis dient die Zertifikatsprüfung. Diese findet am Ende des dritten Seminartages statt und kann nur abgelegt werden, wenn Sie an allen drei Ausbildungstagen anwesend waren.

Termin: 15. bis 17. März 2021
Veranstaltung: W21.30360.00

Termin: 22. bis 24. September 2021
Veranstaltung: W21.30360.01

Zielgruppen

Führungskräfte sowie Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter

- ▶ aus der Geschäftsführung, Produktionsleitung, Fertigungsleitung, Vertriebsleitung, Abteilungsleitung, sowie Führungskräfte an der Linie
- ▶ aus den Bereichen Produktmanagement, Entwicklung, Prozessoptimierung Planung, Konstruktion, Mechatronik, Technik, Beratung, Arbeitsvorbereitung
- ▶ Ingenieure/-innen, Planungsingenieure/-innen, Systemingenieure/-innen, Meister/-innen

Ihre Referenten

Dipl.-Ing. (FH) Philipp Mundl

Dr. Erlach, Fraunhofer-Institut für Produktionstechnik und Automatisierung IPA

Oliver Schöllhammer, Fraunhofer-Institut für Produktionstechnik und Automatisierung, IPA

Preise (mehrwertsteuerfrei):

Seminarpreis: 1.950,00 €

Seminarpreis für VDI Mitglieder: 1.850,00 €



VDI-Haus Stuttgart

Ausbildung IT-Sicherheitsbeauftragter (ISB) Chief Information Security Officer (CISO) nach ISO 27001 und 27002

Etablierung eines Informationssicherheitsmanagementsystems (ISMS) gemäß ISO 27001 und ISO 27002

Zum Thema

Um langfristig wettbewerbs- und überlebensfähig zu sein, ist es für Unternehmen heutzutage entscheidend, wichtige Geschäftsprozesse und sensible Informationen abzusichern.

Als Informationssicherheitsbeauftragte/r verfügen Sie über die erforderlichen Kenntnisse und Fertigkeiten und können die Unternehmensleitung im Bereich Informationssicherheit beraten. Sie sind

in der Lage, geeignete Sicherheitsprozesse und Maßnahmen im Rahmen des IT-Risikomanagements bzw. des Informations-/IT-Sicherheitsmanagements im Unternehmen zu implementieren und zu überprüfen. Darüber hinaus stimmen Sie Informationssicherheitsziele mit der Unternehmensleitung ab, identifizieren Gefährdungen und Bedrohungsszenarien und initiieren und kontrollieren Sicherheitsmaß-

nahmen. Sie sind für den Aufbau, den Betrieb und die Weiterentwicklung der Informationssicherheitsorganisation in Ihrem Unternehmen verantwortlich. Im Bereich der Notfallvorsorge erstellen Sie ein Notfallhandbuch gemeinsam mit den Fachverantwortlichen.

Das Seminar können Sie mit einem VDI-Zertifikat abschließen.

Auf einen Blick

- ▶ Datenschutzanforderungen und Informationssicherheit
- ▶ Aktuelle Gefährdungslagen der IT-Security
- ▶ IT-Sicherheitsgesetz und KRITIS
- ▶ Überblick ITSM nach ISO 20000
- ▶ Verknüpfung von ITSM und ISMS
- ▶ Die 270xx-Normenreihe
- ▶ Zusammenwirken der ISO 27001 und ISO 27002
- ▶ Erstellung eines IT-Notfallkonzeptes

Zielgruppen

Angehende ISBs / CISOs Verantwortliche im Bereich der Informationssicherheit, des Risikomanagements und des Business Continuity Managements Mitarbeiter/innen der IT-Revision, Datenschutzbeauftragte, Unternehmensberater/innen

Ihr Nutzen

Nach der Ausbildung kennen Sie die wichtigen Begriffe und notwendigen Aufgaben eines IT-Sicherheitsbeauftragten (CISO). Sie wissen, wie Sie ein Informationssicherheitsmanagementsystem (ISMS) gemäß ISO 27001 und 27002 sowie BSI IT-Grundschutz aufbauen. Sie kennen die rechtlichen Rahmenbedingungen und die Grundsätze der Informationssicherheit. Sie können selbst ein IT-Sicherheitskonzept erstellen.

Ihr Referent

Florian Ferenczy ist zertifizierter IT-Risk-Manager und IT-Sicherheitsbeauftragter. Als Senior Consultant und Teamleiter der AuraSec GmbH berät Florian Ferenczy im Bereich der Informationssicherheit und des Datenschutzes. Darüber hinaus ist er als Auditor für kritische Infrastrukturen nach § 8a BSIG tätig

Termin: 1. März bis 4. März 2021

Veranstaltung: H21.60709.01

Termin: 17. Mai bis 20. Mai 2021

Veranstaltung: H21.60709.02

Termin: 14. September bis 17. September 2021

Veranstaltung: H21.60709.03

Termin: 29. November bis 2. Dezember 2021

Veranstaltung: H21.60709.04

Hinweis: Zur Teilnahme an der Zertifikatsprüfung entscheiden Sie sich vor oder während des Seminars. Der Prüfungsteilnehmer hat sich am Prüfungstag durch einen Lichtbildausweis (z. B. Personalausweis, Reisepass) auszuweisen. Die Prüfung nimmt die AuraSec GmbH ab.

Preise (mehrwertsteuerfrei):

Seminarpreis: 2.050,00 €

Seminarpreis für VDI Mitglieder: 1.990,00 €

Prüfung mit Zertifikat: 220,00 €



Ausbildung Fachreferent/in Sicherheitstechnik im Maschinen- und Anlagenbau - bestehend aus 4 Modulen

Zum Thema

Die EU-Maschinenrichtlinie fordert die technisch sichere Auslegung von Maschinen und Anlagen als zwingende Voraussetzung für die CE-Kennzeichnung.

Basierend auf einer Risikobeurteilung müssen mechanische und steuerungs-technische Schutzmaßnahmen in die Maschine integriert werden, die effektiv sind und dem Stand der Technik

entsprechen. Gleichzeitig dürfen Sie den Betrieb der Maschine/Anlage nicht unverhältnismäßig behindern oder verteuern.

Die Sicherheitstechnik hat sich im Maschinenbau, insbesondere in der Steuerungstechnik, zu einem eigenen Fachbereich entwickelt, mit spezifischem Know-how. Doch eine Standardaus-

bildung zum „Sicherheitstechniker“ existiert gegenwärtig nicht. Diese Lücke schließt der VDI durch diesen Lehrgang.

Ihr Nutzen

Nutzen und Ziele der Ausbildung sind, das Know-how zu vermitteln, das für eine technisch sichere Auslegung von Maschinen und Anlagen erforderlich ist. Zu den Zielen gehören neben der sicheren Beherrschung der wesentlichen Abläufe der CE-Kennzeichnung die Vermittlung von praktischem Methodenwissen bezüglich der Risikobeurteilung sowie die Auswahl und Umsetzung von Schutzeinrichtungen und Auslegung von sicherheitsbezogenen Steuerungen.

Die Absolventen werden in die Lage versetzt, bestehende Anwendungen und Produkte nachträglich zu verbessern. Fokus ist der Maschinen- und Anlagenbau sowie die Betriebsmittelkonstruktion von Betreibern solcher Maschinen und Anlagen.

Zielgruppen

- ▶ Konstrukteure und Entwickler mit abgeschlossenem Hochschulstudium der Ingenieurwissenschaften (Maschinenbau, Elektrotechnik/Automatisierungstechnik, Mechatronik)
- ▶ Techniker Maschinenbau, Mechatronik oder Elektrotechnik
- ▶ Personen mit vergleichbarer Qualifikation, erworben durch praktische Erfahrung und Weiterbildung
- ▶ Mitarbeiter im Bereich CE-Koordination aus Herstellerunternehmen des Maschinen- und Anlagenbaus

Zwei 2-tägige und zwei 3-tägige Module, die thematisch aufeinander aufbauen: Insgesamt also 10 Präsenztage, an folgenden **Terminen**:

Veranstaltung: W21.20256.01
10. März bis 20. Mai 2021

Veranstaltung: W21.20256.02
7. Oktober bis 24. November 2021

Die Ausbildung kann innerhalb von sechs (max. zwölf Monaten) absolviert werden (Gesamtumfang 10 Ausbildungstage). Eine Zertifikatsprüfung am Ende des letzten Seminares dient als Leistungsnachweis.

Preise (mehrwertsteuerfrei):

Seminarpreis: 5.450,00 €*

Seminarpreis für VDI Mitglieder: 5.190,00 €*

inklusive Prüfungsgebühr, Seminarunterlagen und Verpflegung (Mittagessen, Pausensnacks, Getränke).

MODUL 1

CE-Kennzeichnung – Anforderungen und praktische Umsetzung

Termin

10. und 11. März 2021 (2 Tage)
7. und 8. Oktober 2021 (2 Tage)

Inhalt

1. Gründliche Einführung in die Geltungsbereiche und Anforderungen der bedeutendsten EG-Richtlinien
2. Grundlagen der Produkthaftung
3. Rolle der europäischen Normung
4. Wege zur praktischen Umsetzung der EU-Konformität im Unternehmen
5. Aufgaben und Abläufe bezüglich der CE-Kennzeichnung in den Bereichen Vertrieb, Entwicklung und Konstruktion, Produktion
6. Verantwortung der Unternehmensleitung und der Entscheidungsträger

Ihr Referent



Dipl.-Ing. (FH) Markus A. Boxleitner beschäftigt sich seit vielen Jahren mit der CE-Kennzeichnung für den Maschinenbau. Er unterrichtet an der Hochschule Rosenheim im Studiengang Maschinenbau das Fach Maschinensicherheit. Sein Beratungsschwerpunkt ist die praktische Umsetzung der EU-Richtlinien und der CE-Kennzeichnung von Maschinen und Anlagen.

MODUL 2

Risikobeurteilung in der Praxis

Termin

20. und 21. April 2021 (2 Tage)
13. und 14. Oktober 2021 (2 Tage)

Inhalt

1. Rechtlicher Hintergrund, Anforderungen an die Risikobeurteilung nach EG-Maschinenrichtlinie und EN ISO 12100
2. Praktische Durchführung in 5 Schritten:
 - a. Grenzen der Maschine bestimmen
 - b. Gefährdungen und Gefährdungssituationen ermitteln (nach Lebensphasen und Aufgaben)
 - c. Risiko einschätzen nach EN ISO 13849-1, EN 62061 und anderen Methoden
 - d. Risiko bewerten
 - e. Schutzmaßnahmen auswählen und dokumentieren
3. Ausführliche Praxisteile
4. Zusammenhang mit der funktionalen Sicherheit und der Betriebsanleitung

Ihr Referent



Matthias Schulz, Staatlich geprüfter Übersetzer (Technik), technischer Autor und Redakteur, ist seit 1985 in der Technischen Dokumentation im Maschinen- und Anlagenbau tätig. Seit 1990 selbstständig auch als Berater für den normgerechten und gesetzeskonformen Aufbau von Dokumentationen. Mitglied des Normenbeirats der Gesellschaft für technische Kommunikation e.V. (tekomp).

MODUL 3

Funktionale Sicherheit von Steuerungen für Maschinen und Anlagen

Termin

5. bis 7. Mai 2021 (3 Tage)

10. bis 12. November 2021 (3 Tage)

Inhalt

1. Einführung in die funktionale Sicherheit von Maschinen- und Anlagensteuerungen
2. Gründliches Kennenlernen der Terminologie, Anforderungen und Methoden der EN ISO 13849-1
3. Nachweisrechnung für ausgewählte sicherheitsbezogene Steuerkreise in allen gängigen Technologien (elektrisch, elektromechanisch, elektronisch, pneumatisch, hydraulisch)
4. Praxisarbeit mit SISTEMA anhand zahlreicher Übungen
5. Funktionen sicherer Antriebssteuerungen
6. Sicherheitsfunktionen in pneumatischen und hydraulischen Antriebssystemen

Ihr Referent



Dipl.-Ing. (FH) Tobias Mackh studierte Mechatronik Fachrichtung Geräte- und Systemautomatisierung an der FHTE Esslingen. Nach fünfjähriger Erfahrung als Applikationsingenieur im Bereich „Funktionale Sicherheit“ war er als Prüflingenieur bei einer internationalen benannten Stelle in der Maschinensicherheit tätig. Seit einigen Jahren ist er als freiberuflicher Sachverständiger für Maschinensicherheit in zahlreichen Unternehmen tätig.

MODUL 4

Sicherheitstechnik im Maschinen- und Anlagenbau sowie Abschlusstutorial und Zertifikatsprüfung

Termin

18. bis 20. Mai 2021 (2 Tage)

22. bis 24. November 2021 (2 Tage)

Inhalt

1. Anhang I der Maschinenrichtlinie und die grundlegenden Sicherheits- und Gesundheitsschutzanforderungen kennen- und verstehen lernen
2. Zusammenhänge von A-, B-, C-Normen und der Maschinenrichtlinie, Recherchetechniken in der Praxis
3. Auswahl und Ausführung von Schutzeinrichtungen; Kennenlernen der wichtigsten Anforderungen aus 10 Normen (EN ISO 12100, EN ISO 13857, EN 349, EN 574, EN ISO 14120, EN ISO 14119, EN ISO 13855, EN ISO 13850, EN ISO 11161, EN ISO 13849-1)
4. Praxisbeispiele für die Auswahl von Schutzeinrichtungen
5. Betriebsarten für Maschinen
6. Besonderheiten: Lasertechnik, schwerkraftbelastete (sog. „hängende“) Achsen
7. Sicherheit von Pneumatik und Hydraulikanlagen

Ihr Referent



Matthias Schulz, Staatlich geprüfter Übersetzer (Technik), technischer Autor und Redakteur, ist seit 1985 in der Technischen Dokumentation im Maschinen- und Anlagenbau tätig. Seit 1990 selbstständig auch als Berater für den normgerechten und gesetzeskonformen Aufbau von Dokumentationen. Mitglied des Normenbeirats der Gesellschaft für technische Kommunikation e.V. (tekomp).

Abschlusstutorial und Zertifikatsprüfung

Termin

20. Mai 2021

24. November 2021

Inhalt

1. Wiederholung wichtiger Inhalte aus allen vier Seminaren
2. Fragen und Antworten
3. Zertifikatsprüfung (90 Minuten), nachmittags
4. Besprechung der Abschlussarbeit
5. Die Benotung folgt innerhalb von 2 bis 4 Wochen auf das Abschlusstutorial

Zertifikatsprüfung und Benotung

Alle Teilnehmer erhalten einen Zertifikatabschluss VDI. Das Kurs-Teilnahmezertifikat weist keine Note aus. Die Benotung wird in einer Beilage zum Teilnahmezertifikat bekannt gegeben. Der Teilnehmer kann in freier Entscheidung diese als Teil seines Zertifikates offenlegen. Die Benotung erfolgt ähnlich der an Hochschulen üblichen Methoden:

- „teilgenommen“ (4,3 oder am Leistungstest nicht teilgenommen)
- „bestanden“ (3,7 und 4,0)
- „befriedigend bestanden“ (2,7 bis 3,3)
- „gut bestanden“ (1,7 bis 2,3)
- „sehr gut bestanden“ (1,0 und 1,3)

Teilnahmebestätigungen werden auch für jedes einzelne Seminar separat ausgestellt.

Ausbildungskosten

Seminarpreis: 5.250 €*

Seminarpreis VDI-Mitglieder: 4.985 €*

*mehrwertsteuerfrei, inklusive Prüfungsgebühr, Seminarunterlagen und Verpflegung (Mittagessen, Pausensnacks, Getränke).



Qualifizierung „ManagerIN Digitale Transformation“ mit VDI-Zertifikat

Fünf-tägiges VDI-Zertifikatsseminar

Unternehmen erfolgreich in die Digitalisierung führen:
Strategien, Geschäftsmodelle, Kompetenzen und Tools für
Digital Leader

Zum Thema

Wie nutzen Sie das Potenzial der Digitalisierung am effektivsten für Ihr Unternehmen? Wie transformieren Sie bestehende Geschäftsmodelle in digitale? Welche neuen Strategien und Kompetenzen brauchen Sie in Ihrem Unternehmen?

Diese und weitere Fragen beantworten wir in unserem 5-tägigen Zertifikatsseminar. Sie erhalten sämtliches Know-how, um Ihr Unternehmen als **Digital Leader** erfolgreich in die digitale Transformation zu führen.

Mit Praxiswissen, erprobten Strategien, Tools und Analysemethoden begleiten wir Sie strukturiert durch alle wichtigen Bereiche der Digitalisierung, etwa Geschäftsmodelle entwickeln, Change-Management implementieren sowie neue Prozesse und Strategien

umsetzen. Die aufeinander aufbauenden Module folgen dabei unserem

4 Stufen-Modell:

Situation – Strategie – Struktur – Scouting!

Konkret erarbeiten wir Antworten und praktische Handlungsempfehlungen auf folgende Fragen:

- › Was bedeutet die Digitalisierung konkret für die Kundenbeziehungen und die technologische Ausrichtung des Unternehmens?
- › Welchen Organisationsstrukturen und Prozessabläufe sind geeignet, um die digitale Positionierung zu unterstützen?
- › Welche Mitarbeiterentwicklung und welchen Führungsstil bedarf es, um die digitale Positionierung auch fest im Unternehmen zu verankern?

Praktische Übungen, Diskussionen, Anwendungs-Checks und Best-Practice-Beispiele ergänzen das Seminar anschaulich und praxisbezogen. Im Vorfeld der Veranstaltung haben Sie die Möglichkeit, Ihre Erwartungen einzubringen.

Nach dem Seminar erhalten Sie Ihr VDI-Zertifikat „ManagerIN Digitale Transformation“.

Zielgruppen

- ▶ Geschäftsführung, Fach- und Führungskräfte die sich als Digital Leader positionieren wollen
- ▶ ...die unmittelbar von der Digitalisierung betroffen sind und diese Rolle aktiv mitgestalten wollen
- ▶ ...die erfahren wollen, wie und mit welchen Kompetenzen sie sich und ihr Unternehmen auf die digitale Zukunft vorbereiten können
- ▶ aus den Bereichen, Business Development, Consulting, Forschung, Entwicklung, Marketing, Vertrieb, Produktion, Beschaffung /Sourcing, Human Resource, Produktmanagement und IT

Ihre Referenten



Prof. Dr. Claus W. Gerberich

Bekannter Management-Experte, langjährige Praxiserfahrung als Vorstand bzw. Geschäftsführer internationaler Unternehmen wie der adidas AG, der Schöller Mövenpick GmbH, der Staff Zumtobel AG und der BASF AG.



Prof. Dr. Barnim G. Jeschke bringt ebenfalls 25 Jahre Praxiserfahrung als Unternehmer und Führungskraft mit. Er gründete mehrere Technologieunternehmen, ist Venture Capitalist, Executive-Berater, Business Developer und Professor an der FOM München. Er studierte BWL in Berlin, Kiel und New York.

Termin: 26. bis 30. April 2021

Veranstaltung: W21.10199.01

Termin: 17. September bis 1. Oktober 2021

Veranstaltung: W21.10199.02

Preise (mehrwertsteuerfrei):

Seminarpreis: 3.480,00 €

Seminarpreis für VDI Mitglieder: 3.350,00 €

Das Konzept

- ▶ In kompakter Form werden Ihnen in diesem Qualifizierungsprogramm mit VDI-Zertifikat interdisziplinäres Know-how und Skills vermittelt, um als ManagerIN Digitale Transformation Ihr Unternehmen, erfolgreich in der „Digitalen Transformation“ voranzubringen.
- ▶ Das Qualifizierungsprogramm besteht aus fünf Modulen, die sich über 5 Tage erstrecken und somit komprimiert absolviert werden können.
- ▶ Durch Gruppenübungen und den Austausch mit anderen Teilnehmern und dem Trainer sammeln Sie praktische Erfahrungen für die Umsetzung in Ihrem Unternehmen.
- ▶ Unsere Referenten Prof. Gerberich und Dr. Jeschke leben und lehren Digitale Transformation. Profitieren Sie von ihren zahlreichen Beispielen und Erfahrungen aus der Praxis.
- ▶ Sie erwerben mit dem VDI-Zertifikat den Titel: ManagerIN Digitale Transformation, der Ihre Qualifikation belegt.
- ▶ Vertiefen können Sie die Inhalte mit dem zum Seminar veröffentlichten Buch von Prof. Gerberich: „Wachstum durch innovative digitale Geschäftsmodelle“, eine praktische Anleitung für Unternehmenserfolg im digitalen Zeitalter, das voraussichtlich im April 2021 erscheinen wird.

Ihre Kompetenz als ManagerIN Digitale Transformation

- ▶ Digitalisieren Sie in Eigenregie: Sie bringen Ihre Herausforderungen – wir entwerfen gemeinsam die Lösung.
- ▶ Wir erstellen mit Ihnen einen 10 Punkte-Plan und bringen Sie mit einer Roadmap auf den Weg zu neuen (digitalen) Prozessen, Services, Produkten und Lösungen.
- ▶ Investieren Sie mit unserer zertifizierten Qualifikation in die Entwicklung Ihrer Digital-Kompetenz. Der Manager Digitale Transformation ist Steuermann des Wandels und Garant dafür, die Digitale Transformationsstrategie im Unternehmen nachhaltig zu verankern.
- ▶ In diesem Seminar entwickeln Sie die relevanten Kompetenzen, Strategien, Methoden und Maßnahmen um Innovationen als permanenten Prozess in ihren Unternehmen zu etablieren.
- ▶ Nach dem Seminar setzen Sie digitale Transformation ohne kostspielige Beraterunterstützung selbstständig im Unternehmen erfolgreich um.

Weitere Informationen zur Zertifikatsprüfung und Notengebung, zum Ausbildungszeitraum und Leistungsnachweis finden Sie online unter: bit.ly/vdi_digitale-transformation

Ihr Seminarinhalt auf einen Blick

Potenziale der Digitalisierung für Ihr Unternehmen

- ▶ Normatives, strategisches und operatives Kompetenzmanagement zur Digitalisierung
- ▶ Handlungsfelder und Stufen der Digitalisierung
- ▶ Wichtige Kompetenzfelder und Kompetenzen für das digitale Zeitalter
- ▶ Reifegrade-Check „mein Unternehmen“

Digitale Geschäftsmodelle: neun Felder, um wettbewerbsfähig zu bleiben

- ▶ Wertschöpfungsoptionen: Make or Buy, Kooperation, Kollaboration, Vernetzung
- ▶ Wertschöpfungskette: Auswirkungen auf F&E, Supply Chain, Fertigung, Personal, Kunden
- ▶ Reifegrad-Check „Geschäftsmodell“
- ▶ Führungscockpit: die Transformation über digitale KPIs steuern

Customer Relationship-Management: Wie wirkt sich die digitale Transformation auf die Kundenbeziehung aus?

- ▶ Kunden-Rentabilität: Kundennutzen, Value Pricing und Value Costing
- ▶ Datenmanagement: Informationsquellen für eine laufende Optimierung der Kundenansprache nutzen
- ▶ IT-Erfordernisse: Big Data-Tracking, Auswertung und Anwendung
- ▶ Reifegrad-Check „Kunde“ und Reifegrad-Check „Technologie“

Die optimale unternehmerische Aufbau-Organisation

- ▶ Die Prozess-Landkarte: Ist- und Soll-Abläufe mittels digitaler Prozess-Vernetzung darstellen
- ▶ Wertschöpfung neu denken: Kooperation, Kollaboration, Vernetzung
- ▶ Ihr Profil als Digital Leader mit Best-Practice-Beispielen
- ▶ Reifegrad-Check für „Organisation“ und Ihre „Prozesse“

Digital Change Management: Führung und Personal

- ▶ Agieren statt reagieren: Nötige Schritte von der unternehmerischen Reaktion zur digitalen Transformation
- ▶ Roadmap Digital Change Management: Umsetzungsphasen und konkrete Schritte für eine aktiv gestaltete digitale Transformation
- ▶ Personalentwicklung: Personal-Analyse, Skill-Profile und entsprechende Entwicklungsprogramme
- ▶ Traditionelle versus transformationale Führungsstile
- ▶ Reifegrad-Checks: Welche Personal- und Führungskompetenzen sind vorhanden?

Ihr Nutzen

Modul 1: Fit für die Digitale Transformation

- ▶ Sie erfahren, welche **Potenziale** eine **Digitalisierung** für Ihr Unternehmen mit sich bringt
- ▶ Sie kennen nach dem Seminar die wichtigsten **Szenarien der Digitalisierung** und können die Auswirkungen auf Ihr Unternehmen einschätzen
- ▶ Sie gewinnen einen Überblick, mit welchen Schritten eine Digitalisierung verbunden ist und welche Schwerpunkte sich für Ihr Unternehmen anbieten
- ▶ In einer spezifischen Anwendungsanalyse erfahren Sie, welche Anforderungen für Ihr Unternehmen gelten
- ▶ Sie lernen Analyseansätze kennen und anwenden, mit denen Sie sich ein Bild von der gegenwärtigen **Unternehmens- und Marktsituation** verschaffen können
- ▶ Sie erhalten einen Überblick über die künftig gefragten unternehmerischen **Kompetenzen** und derzeitige Kompetenzlücken in Ihrem Unternehmen
- ▶ Sie erfahren, welche Erfordernisse sich für die IT ergeben und welche Kompetenzen aufgebaut werden müssen
- ▶ Sie lernen die **Digitalisierungs-Roadmap** kennen, welche sich direkt für Ihre Digitalisierungspläne einsetzen können

Modul 2: Digitale Geschäftsmodelle entwickeln und umsetzen

- ▶ Sie lernen, **Geschäftsmodelle zu überprüfen**, neu zu definieren und zu entwickeln
- ▶ Sie erkennen, wie die Digitalisierung neue Geschäftsmodelle beeinflusst
- ▶ Sie lernen den **digitalen Reifegrad Ihres Geschäftsmodells** kennen
- ▶ Sie lernen das „**digitale Führungscockpit**“ kennen, mit dem Sie die digitale Transformation in Ihrem Unternehmen steuern
- ▶ Sie können relevante **Leistungskennzahlen (KPIs)** auswerten, um den Fortschritt des Unternehmens messbar zu machen
- ▶ Anhand dieser Leistungskennzahlen planen, gestalten und monetarisieren Sie die Transformation Ihres Geschäftsmodells

Modul 3: Mit intelligenten Produkten und Smart Services Kunden begeistern

- ▶ Sie können Ihre **Kundendaten systematisch erfassen** und mit Blick auf den Unternehmenserfolg analysieren
- ▶ Sie wissen, wie Sie Kundenentscheidungsprozesse detailliert beschreiben und Optimierungsmaßnahmen ableiten
- ▶ Sie erfahren, wie Sie mit Kundendaten aus Touch Points die **Kundenansprache optimieren**
- ▶ Sie erfahren, wie **Smart Services** den Wandel vom Produktanbieter zum Lösungsanbieter ermöglichen
- ▶ Sie bestimmen das **kundenbezogene und das technologische Kompetenzprofil** Ihres Unternehmens mit den jeweiligen Reifegrad-Checks und leiten Optimierungsmaßnahmen für Ihr Unternehmen ab

Modul 4: effizient - innovativ - agil: Die passende Unternehmensstruktur und -organisation für Ihre Digitale Transformation

- ▶ Sie lernen die **optimalen Organisationsstrukturen** für eine digitale Transformation kennen
- ▶ Sie verstehen, welche Prozessabläufe bei einer digitalen Transformation wichtig sind und wie man diese **Prozesse darstellt und umsetzt**
- ▶ Sie erfahren, wie man Reibungsverluste an internen und externen Schnittstellen systematisch analysiert und minimiert
- ▶ Sie bestimmen die **Organisationsstrukturen und Prozesse** Ihres Unternehmens mit einem entsprechenden Reifegrad-Check und können Optimierungsmaßnahmen ableiten

Modul 5: Digital Leadership: Fach- und Führungskräfte auf neue Rollen vorbereiten

- ▶ Sie wissen, wie Sie die **Belegschaft für Digitalisierungsthemen motivieren** sowie fachlich und methodisch unterstützen können
- ▶ Sie sind sensibilisiert für die verschiedenen Umsetzungsschritte bei einer digitalen Transformation und kennen geeignete Instrumente, um die Mitarbeiter/innen bei dieser Umsetzung erfolgreich einzubinden
- ▶ Sie kennen die unterschiedlichen Rollen, die eine Mitarbeiterin oder ein Mitarbeiter während eines Umstrukturierungsprojektes einnehmen kann und können mit dem jeweils **passenden Führungsansatz** reagieren
- ▶ Mithilfe des Reifegrad-Checks für Ihre Mitarbeiter/innen und Führungskräfte können Sie die **aktuelle Personal- und Führungssituation differenziert einschätzen** und entsprechenden Änderungsbedarf ableiten
- ▶ Sie lernen geeignete Leistungsindikatoren (KPIs) kennen, mit denen Sie Leistungen messen und zur Grundlage Ihrer Personalsteuerung machen können
- ▶ Sie profitieren von den Erfahrungen des Expertenteams durch einen intensiven Austausch, praxisorientierte Übungen und Diskussionen
- ▶ Sie wachsen in die Rolle des **Digital Leaders**

Seminar-Programm 1. Tag

Modul 1: Fit für die Digitale Transformation

Relevante Kompetenzen zur erfolgreichen Umsetzung in Ihrem Unternehmen: Analyseverfahren, Strategien und Tools für Digital Leader**Die digitale Zukunft**

- ▶ Basiselemente der Digitalisierung
- ▶ Deutsche und internationale Trends
- ▶ Vision 2025: Leben und Arbeiten in einer digitalen Welt
- ▶ Szenarien der digitalen Veränderung

Potenziale für das digital vernetzte Unternehmen

- ▶ Potenziale der Digitalisierung
- ▶ Hürden auf dem Weg zur Digitalisierung
- ▶ Vernetzung von Prozessen und Produkten
- ▶ Vernetzung mit Lieferanten und Kunden
- ▶ Informationstechnische Herausforderungen

Digitaler Wandel: Ziele und Inhalte der ...

- ▶ ... Digitalisierung
- ▶ ... Vernetzung
- ▶ ... Individualisierung
- ▶ ... künstlichen Intelligenz
- ▶ ... digitalen Geschäftsmodelle

Umsetzungskompetenzen für eine digitale Transformation

- ▶ Auswirkungen auf private und berufliche Bereiche
- ▶ Auswirkung auf verschiedene Branchen
- ▶ Auswirkungen auf Unternehmen und Prozesse
- ▶ Idealbild des digitalen Unternehmens
- ▶ Digitale Zielsetzungen von Unternehmen und Funktionsbereichen

Maßnahmen zur Digitalisierung

- ▶ Sechs Handlungsfelder und neun Bereiche der digitalen Transformation
- ▶ Die sechs Stufen der Digitalisierung
- ▶ Normatives, strategisches und operatives Kompetenzmanagement
- ▶ Ihre Kompetenzanforderungen für das digitale Zeitalter

Digitale Roadmap

- ▶ Systematischer Fahrplan für die digitale Transformation
- ▶ Phasen der digitalen Roadmap
- ▶ Umsetzungsschritte und -methoden
- ▶ Risiken der digitalen Roadmap

Bewertung der digitalen „Reife“ Ihres Unternehmens

- ▶ Spezifische Anwendungs-Analyse für Ihr Unternehmen
- ▶ Modell zur umfassenden Ermittlung von „Reifegraden“
- ▶ Reifegrad-Check für Ihr Unternehmen
- ▶ Ableitung der unternehmensbezogenen Kompetenzlücken
- ▶ Chancen und Barrieren für Ihr Unternehmen in der digitalen Transformation

Ende des 1. Seminartags gegen 17.00 Uhr

Seminar-Programm 2. Tag

Modul 2: Digitale Geschäftsmodelle entwickeln und umsetzen

Wachstumschancen durch digitale Transformation: Neue Geschäftsmodelle und Wege der Wertschöpfung in Ihrem Unternehmen: Analyseverfahren, Strategien und Tools für Digital Leader**Geschäftsmodelle**

- ▶ Relevanz von Geschäftsmodellen
- ▶ Gestaltungsebenen eines Geschäftsmodells
- ▶ Best Practice digitaler Geschäftsmodelle
- ▶ Ausprägungen und Prinzipien erfolgreicher digitaler Geschäftsmodelle
- ▶ Das Geschäftsmodell „Light as a Service“

Unternehmerische Wertschöpfung

- ▶ Das Konzept der Wertschöpfungsketten und deren aktuelle Ausweitung
- ▶ Der Kunde im Fokus (entlang der Kundenkette)
- ▶ Leistungserbringung und Kernkompetenzen: Insourcing und Outsourcing
- ▶ Teaming-up: Kooperation, Kollaboration & Vernetzung
- ▶ Neugestaltung der Wertschöpfungskette

Digitalisierung und die unternehmerischen Schlüssel-Funktionen

- ▶ Relevanz für Forschung, Entwicklung und Innovation: Design Thinking & Sprint, ... das Supply Chain-Management: neue Wege ... die Fertigung: die smarte Produktion das Personal-Management: IT als Schlüssel-Engpass das Kunden-Management; Customer Relationship Management

Bewertung des eigenen Geschäftsmodells

- ▶ Modell zur umfassenden Ermittlung von Reifegraden
- ▶ Reifegrad-Check für Ihr Geschäftsmodell
- ▶ Ableitung der Kompetenzlücken
- ▶ Rolle der IT-Bereiche
- ▶ Controlling mittels „Führungscockpit“ und digitalen KPIs

Ende des 2. Seminartags gegen 17.00 Uhr

Seminar-Programm 3. Tag

Modul 3: Mit intelligenten Produkten und Smart Services Kunden begeistern
Digitale Lösungen systematisch entwickeln, zur Marktreife bringen und erfolgreich vermarkten
Digitale Transformation in Bezug auf Kunden und Märkte

- ▶ Die Vernetzung und Digitalisierung von Produkten und Dienstleistungen
- ▶ Cyber-physische Systeme
- ▶ Der Wandel der Kundenanforderungen
- ▶ Dematerialisierung der Geschäfte

Digitale Transformation: Marketing und Vertrieb 4.0

- ▶ Customer Journey und Kundendaten-Management
- ▶ Kontaktpunkte als Informationsbasis für Marketing und Vertrieb nutzen
- ▶ 4x3 Customer Journey-Modell: Kundenakquise optimieren
- ▶ Big Data-Tracking: Design, Auswertung und Anwendung
- ▶ Kundennutzen und Kostenstrukturen entlang der Kundenkette

Merkmale von Serviceleistungen

- ▶ Typologisierung von Serviceleistungen
- ▶ Interaktion mit den Kunden
- ▶ Life-Cycle-orientierte Entwicklung und Vermarktung von Serviceleistungen
- ▶ Variantenvielfalt und Kundennähe bei Serviceleistungen
- ▶ Digitale, vernetzte Services

Smarte Serviceleistungen & Service Engineering

- ▶ Entwicklung und Vermarktung von Serviceleistungen: vom Produkthanbieter zum Lösungsanbieter
- ▶ Service Blue Printing
- ▶ Kundenbeiträge einbinden
- ▶ Technologie und Technologie-Portfolio
- ▶ Technologie-Radar
- ▶ Technological Forecast
- ▶ Vom Produktmodell über das Prozessmodell zum Ressourcenmodell

Bewertung von Technologie und Kundenbeziehungen

- ▶ Modell zur umfassenden Ermittlung von Reifegraden
- ▶ Reifegrad-Checks „Technologie“ und „Kundenbeziehungen“
- ▶ Ableitung der Kompetenzlücken
- ▶ Rolle der Informationstechnologie

Ende des 3. Seminartags gegen 17.00 Uhr

Seminar-Programm 4. Tag

Modul 4: effizient - innovativ - agil: Die passende Unternehmensstruktur und -organisation für Ihre Digitale Transformation
Mit Change-Management durch die digitale Transformation: Geschäftsprozesse, Führung und Organisation erfolgreich verändern
Digitale Transformation und die unternehmerische Aufbau-Organisation

- ▶ „Structure follows Strategy“: zur Aufgabe der Unternehmensstrukturen
- ▶ Optionen der unternehmerischen Aufbauorganisation
- ▶ Bewertung der gegenwärtigen und der erforderlichen Aufbauorganisation Ihres Unternehmens
- ▶ Wie Sie Strukturen verändern, umsetzen und leben: Mit Change-Management die Anpassungsfähigkeit optimieren
- ▶ Die Rolle des Prozess-Owners: Best-Practise-Beispiele

Unternehmerische Prozess-Landkarte

- ▶ Wie lassen sich Prozesse bezüglich Ablauf, Zeit, Kosten und Qualität darstellen und vermitteln?
- ▶ Effizientere und effektivere Prozesse: die wichtigsten unternehmerischen Ablaufstrukturen optimieren
- ▶ Die Rolle digital vernetzter Prozesse: Best-Practise-Beispiele
- ▶ Prozessoptimierung: Schnittstellenanalyse mittels Cross Impact-Analyse

- ▶ Vernetzung: von Schnittstellen zu Nahtstellen

Digital vernetzte Prozesse

- ▶ Workflow-Optimierung entlang der Kundenkette
- ▶ Ausgangslage: Kundenlösung und Unternehmensnutzen
- ▶ Perspektiven und Potenziale digitalisierter Prozesse
- ▶ Stark im (Digitalisierungs-)Team: Vernetzung, Kooperation, Kollaboration
- ▶ Das MITO-Modell: Die vereinfachte, ganzheitlich Abbildung des Unternehmens mit Bezug zur Umwelt

Bewertung der Unternehmensstrukturen und ihrer Agilität

- ▶ Modell zur umfassenden Ermittlung von Reifegraden
- ▶ Reifegrad-Check „Organisation“ und „Prozesse“
- ▶ Ableitung der Kompetenzlücken: Kompetenzen heute – nötige Kompetenzen in der digitalen Welt
- ▶ Rolle von Informationstechnologie und Best-Practise-Beispiele

Ende des 4. Seminartags gegen 17.00 Uhr

Seminar-Programm 5. Tag

Modul 5: Digital Leadership: Fach- und Führungskräfte auf neue Rollen vorbereiten
Führen und motivieren: Den digitalen Wandel mit Personalentwicklung vorantreiben
Unternehmensführung im digitalen Wandel

- ▶ Agieren statt reagieren: Von der Nachbesserung zur Transformation
- ▶ Der Weg zur transformationalen Führung
- ▶ Steuerung von Netzwerken und Kooperationen
- ▶ Wichtige Fähigkeiten für Fach- und Führungskräfte
- ▶ Die digitale und agile Organisation

Digital Change Management: Die Roadmap für Ihre erfolgreiche Umsetzung

- ▶ Änderungsdruck und Change-Management
- ▶ Die verschiedenen Rollen Ihrer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter
- ▶ Situatives Führen: Welchen Mitarbeitertypen ist wie zu begegnen?
- ▶ Steuerungsinstrumente: Meilensteine, persönliche Ziele und Rückkoppelung
- ▶ Nachhaltiges Change-Management mit dem „Kultur-Steuerrad“

Personalentwicklung in Zeiten der digitalen Transformation

- ▶ Normative, strategische und operative Kompetenzen
- ▶ Kompetenzlücken und Entwicklungsbedarfe erkennen und beheben
- ▶ Individuelle Kompetenzprofile: Checkliste zur Personalbeurteilung
- ▶ Reifegrad-Check der Kompetenzen
- ▶ Wege der Personalentwicklung: motivieren und befähigen
- ▶ IT-Expertise: rekrutieren, entwickeln, einkaufen, kooperieren
- ▶ Leistungsindikatoren (KPIs), Potenzialanalyse und Vergütung

Personalführung in Zeiten der digitalen Transformation

- ▶ Potenziale und Stolpersteine eines transformationalen Führungsstils
- ▶ Kompetenzlücken und Entwicklungsprogramme bei den Führungskräften
- ▶ IT-Expertise in die Führung
- ▶ Individuelle Kompetenzprofile: Checkliste zur Beurteilung der Führungskräfte
- ▶ Steuerungsinstrumente: Leistungsindikatoren (KPIs), Karriereplanung und Vergütung

Bewertung der Personalkompetenzen

- ▶ Modell zur umfassenden Ermittlung von Reifegraden
- ▶ Reifegrad-Check „Mitarbeiter/innen“
- ▶ Reifegrad-Check „Führungskompetenzen“
- ▶ Ableitung der Kompetenzlücken

Ende des 5. Seminartags gegen 17.00 Uhr

Allgemeine Hinweise

Anmeldung & Auskunft

Verein Deutscher Ingenieure
Württembergischer Ingenieurverein e.V.
Hamletstraße 11
70563 Stuttgart

Telefon: 0711 13163-10
Fax: 0711 13163-60
E-Mail: anmeldung@vdi-suedwest.de
Internet: www.vdi-fortbildung.de
Kontakt: Marlene Waltl

Ihre Anmeldung wird innerhalb von 5 Werktagen bestätigt.

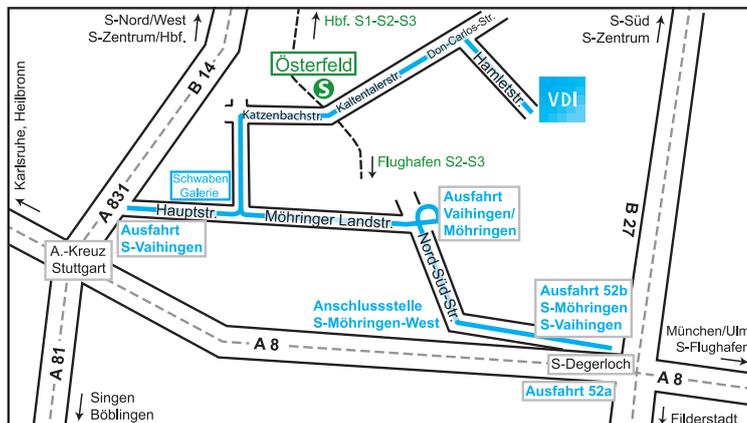
Rechnung

Der Seminarpreis wird mit dem Erhalt der Rechnung fällig. Die Rechnung wird 8 bis 10 Werktage vor Seminarbeginn zugesandt.
Im Seminarpreis sind Seminarunterlagen und Verpflegung enthalten (Mittagessen, Pausensnacks, Getränke).

Stornierung der Anmeldung

Bei Abmeldungen bis 10 Werktage vor Veranstaltungsbeginn berechnen wir 120,- €. Nach diesem Termin ist der volle Seminarpreis fällig. Muss eine Veranstaltung aus unvorhersehbaren Gründen, die der Veranstalter nicht zu vertreten hat, auch kurzfristig, abgesagt werden, erfolgt eine sofortige Benachrichtigung. In diesem Fall besteht unsererseits nur die Verpflichtung, den bereits gezahlten Seminarpreis zurück zu erstatten.

Ihr Veranstaltungsort: VDI-Haus Stuttgart



Das VDI-Haus ist von der S-Bahn, Haltestelle ÖSTERFELD in 5 min. zu Fuß zu erreichen. Die Linien S1, 2 und 3 fahren über Haltestelle S-Hbf., S2 und 3 fahren zum Flughafen.

Anmeldeformular

Ihre Anmeldemöglichkeiten

Internet: www.vdi-fortbildung.de

Fax: 0711 13163-60

E-Mail: anmeldung@vdi-suedwest.de

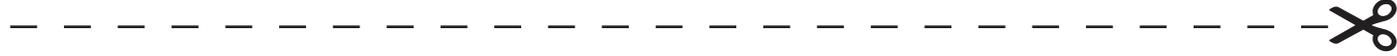
Post:

Verein Deutscher Ingenieure

Württembergischer Ingenieurverein e.V

Hamletstraße 11

70563 Stuttgart



Anmeldung zum Seminar: _____

Abweichende Rechnungsanschrift

Veranstaltungsnummer: _____

Firma

Seminar-Datum: _____

Ansprechpartner / Abteilung

Herr / Frau, Titel

Straße, Nr. / Postfach

Vorname

PLZ, Ort

Name

Firma

Bereich / Abt. Teilnehmer

Ort, Datum

Ansprechpartner

Unterschrift

Straße, Nr.

Hauspostcode

PLZ, Ort

Telefon

Telefax

E-Mail

VDI – Mitgliedsnummer

Ihre Ansprechpartner des VDI Fortbildungszentrum Stuttgart



Joachim Martens
Leiter Bildungsreferat
Telefon: 0711 1363-14
E-Mail: martens@vdi-suedwest.de



Susanne Bartholomay
Produkt- und Marketingmanagement
Telefon: 0711 1363-42
E-Mail: bartholomay@vdi-suedwest.de



Marlene Waltl
Leitung Veranstaltungsmanagement
Telefon.: 0711 1363-0
E-Mail: waltl@vdi-suedwest.de



Gunnar Krehle
Bildungsreferent
Telefon: 0711 1363-23
E-Mail: krehle@vdi-suedwest.de

VDI Inhouse-Seminare

Individuelle und passgenaue Fortbildungen für Ihr Unternehmen und Ihre Mitarbeiter.

Das **VDI Fortbildungszentrum Stuttgart** bietet ein umfangreiches Programm an Seminaren, die firmenintern durchgeführt werden können.

Dabei stehen Ihr Unternehmen, Ihre Teams und Mitarbeiter*innen und Ihre Fragestellungen bei uns im Fokus! Bezogen auf die Herausforderungen Ihres Unternehmens unterstützen wir Sie mit individuellen oder standardisierten Weiterbildungen und **erarbeiten gemeinsam mit Ihnen die passende Lösung.**

Unsere Referenten sind anerkannte Experten auf Ihrem Gebiet und verfügen neben **fachspezifischem Know-how** und **langjähriger Praxiserfahrung** auch über die notwendige **methodisch-didaktische Kompetenz**. So garantieren wir Ihnen ein hohes Niveau aller Inhouse-Veranstaltungen und einen **optimierten und nachhaltigen Wissenstransfer.**

Ihre Vorteile bei der Seminargestaltung:

- ▶ Individuell anpassbares Seminarkonzept
- ▶ Persönliche Bedarfsklärung direkt mit dem Trainer
- ▶ Innovative Konzepte und vielfältige Seminarmethoden
- ▶ Flexible Wahl bei Inhalt, Termin, Dauer und Ort

Ihre Vorteile für Lernerfolg und Aufwand:

- ▶ Mehr Effizienz und Förderung der Teamprozesse durch Weiterbildung im Team
- ▶ Nachhaltiger Kompetenzaufbau durch direkten Bezug zu Ihrem Unternehmen
- ▶ Optimierter Wissenstransfer ins Team durch gemeinsames Lernen
- ▶ Einsparung von Reisezeit und Reisekosten

Durch das bedarfsgerechte Angebot erreichen Sie ein **optimales Preis-Leistungs-verhältnis** und die **Kosten für Ihr Unternehmen** werden **deutlich verringert.**

Gerne erstellen wir ein individuelles Angebot für Ihr Unternehmen.

Ihre persönliche Ansprechpartnerin, Susanne Bartholomay, freut sich auf Ihren Anruf unter 0711 1363-42 oder auf Ihre E-Mail an: bartholomay@vdi-suedwest.de

Wir freuen uns, Sie im VDI-Haus Stuttgart begrüßen zu dürfen!



Impressum:

Copyright 2021

Herausgegeben von:

VDI Württembergischer Ingenieurverein e.V.
FORTBILDUNGSZENTRUM STUTTGART
Hamletstraße 11
70563 Stuttgart

Geschäftsführer: Dr.-Ing. Paul Martin Schäfer
Registernummer / Vereinsregister Stuttgart VR 64
Tel.: 0711 13163 0
Fax.: 0711 13163 60
E-Mail: anmeldung@vdi-suedwest.de
www.vdi-fortbildung.de

