

Die Zukunft gehört denen, die die Möglichkeiten erkennen, bevor sie offensichtlich werden.

(Oskar Wilde)

Ohne Innovationen gibt es keinen Fortschritt, und in einer sich ständig wandelnden Arbeitswelt bedarf es der permanenten Weiterentwicklung.

Allerdings reicht die Entwicklung und Bereitstellung hochwertiger Produkte und Dienstleistungen allein nicht aus, um nachhaltig angemessene Umsatz- und Ertragsziele in den Unternehmen zu erreichen. Um Kunden langfristig und profitabel an sich zu binden, sind gezielte Service-Innovationen und eine Fokussierung auf die Erbringung intelligenter Serviceleistungen entlang der Wertschöpfungskette notwendig.

Für die Zukunftsfähigkeit von Unternehmen spielt auch die Regelung der Unternehmensnachfolge eine herausragende Rolle: Jedes Jahr stehen in Rheinland-Pfalz rund 3.800 Unternehmen zur Nachfolge an, rund 320 werden jeweils stillgelegt, weil keine Nachfolgerin oder kein Nachfolger gefunden wird. Damit gehen Werte, Wissen und auch Arbeitsplätze verloren.

Moderiert von **Thomas Bergert** präsentiert die Hochschule Ludwigshafen in den Zweiten Ludwigshafener Wirtschaftsgesprächen gemeinsam mit der IHK Pfalz die Themenkomplexe **Innovationsmanagement, Erfolgsfaktoren von Service-Innovationen und Unternehmensübergang** im Mittelstand. Die Möglichkeit des direkten Wissensaustauschs findet in diesem Jahr in Form von Workshops statt.

Als Keynote-Speaker konnten wir **Dr. Hans Spielmann**, Geschäftsführer der **Weldebräu GmbH & Co. KG**, gewinnen.

Wir laden Sie ein, sich unsere Kompetenzen anzuschauen und uns hinsichtlich unserer Fähigkeit, mit Ihnen anspruchsvolle Herausforderungen gemeinsam zu bewältigen, auf die Probe zu stellen.

Wir freuen uns auf Ihr Kommen!

Herzliche Grüße



Prof. Dr. Peter Mudra
Präsident der Hochschule Ludwigshafen am Rhein

Anmeldung

Hiermit melde ich mich an zur kostenlosen Veranstaltung:
Zweite Ludwigshafener Wirtschaftsgespräche
am 21. Mai 2015 in der Hochschule Ludwigshafen.
Ich entscheide mich für den Workshop (bitte nur 1 Kreuz):

- Workshop 1: Erfolgreich durch Innovation
- Workshop 2: Erfolgsfaktoren von Service-Innovationen
- Workshop 3: Unternehmensübergang im Mittelstand

Name, Vorname

Weitere Teilnehmer

Workshop Nr.

Firma

Straße, Hausnummer

PLZ, Ort

E-Mail

Datum, Unterschrift

Fax: 0621 5203 200

E-Mail: Robert.woerner@hs-lu.de

Anmeldeschluss ist der 15.5.2015.

Parkplätze finden Sie in der Nähe des A-Gebäudes.

Ansprechpartner:

Hochschule Ludwigshafen

Dipl.-Kfm. Robert Wörner

Tel. 0621 5203 263, robert.woerner@hs-lu.de

IHK Pfalz

Holger Grotelüschen

Tel. 0621 5904 -1640, holger.grotelueschen@pfalz.ihk24.de

Zweite Ludwigshafener Wirtschaftsgespräche



Unternehmen zukunftsfähig gestalten

**Best Practices im Bereich des
Innovationsmanagements und der
Service-Innovation sowie beim Unternehmens-
übergang im Mittelstand**

21. Mai 2015, 15.00 – 19.00 Uhr
Hochschule Ludwigshafen,
Gebäude A, Konferenzraum III
Ernst-Boehe-Str. 4, 67059 Ludwigshafen

www.hs-lu.de

Programm

15:00 Registrierung der Teilnehmer

15:30 Begrüßung

Prof. Dr. Peter Mudra, Präsident der Hochschule
Dr. Rüdiger Beyer, Hauptgeschäftsführer IHK Pfalz

16:00 Keynote

Vortrag Dr. Hans Spielmann, Geschäftsführer der
Weldebräu GmbH & Co. KG

16:30 Kaffeepause

17:00 Parallele Workshops (je 1,5 Stunden inkl. Pause)

Workshop 1: Erfolgreich durch Innovation

Prof. Dr. Rainer Völker, Hochschule Ludwigshafen

Workshop 2: Erfolgsfaktoren von Service-Innovationen

Prof. Dr. Martin Selchert, Hochschule Ludwigshafen

Workshop 3: Unternehmensübergang im Mittelstand

Martina Nighswonger, GECEM GmbH & Co KG
Thorsten Tschirner, IHK Pfalz, Geschäftsbereich
Existenzgründung und Unternehmensführung

Bitte entscheiden Sie sich für einen Workshop und
teilen Sie Ihre Entscheidung bei der Anmeldung mit.

18:30 Zusammenfassung der Ergebnisse der Workshops

19:00 Get-Together mit Fingerfood und Getränken

Keynote:

Innovation als Treiber für nachhaltigen Erfolg bei Weldebräu

Durch die digitale Revolution verändert sich die Welt rasend schnell. Die Quantität und Komplexität der zu verarbeitenden Informationen verursacht deshalb bei vielen Menschen eine große Sehnsucht nach Einfachheit, Regionalität, Natürlichkeit, Heimat, Ehrlichkeit und Transparenz. Für Brauereien bieten diese Sehnsüchte ein großes Potential. Pflegen sie Ihre Marken und treten authentisch und transparent mit qualitativ hochwertigen Produkten am Markt auf, haben sie gute Chancen, dem rückläufigen Biermarkt Paroli zu bieten.

Dr. Hans Spielmann, Geschäftsführer und Inhaber der Braumanufaktur Welde aus Plankstadt/Schwetzingen, zeigt auf, wie er erfolgreich die Marke Welde in den letzten Jahren gepflegt hat und aufbauend auf diese Markenstärke das Unternehmen in die nächste Generation führt.

Workshop 1:

Erfolgreich durch Innovation - Ansatzpunkte zur Steigerung der Innovationsfähigkeit Ihrer Organisation

Der Workshop startet mit einer kurzen Einführung, die zeigt, warum Innovation für Unternehmen essenziell ist und aus welchen Bausteinen sie besteht. Anschließend haben die Workshopteilnehmerinnen und -teilnehmer die Möglichkeit, die Innovationsfähigkeit ihrer eigenen Organisation anhand des „Checks des Innovations-managements“ auf den Prüfstand zu stellen. Auf dieser Basis werden gemeinsam mit dem Workshopleiter Optimierungspotenziale abgeleitet.

Prof. Dr. Rainer Völker

Workshop 2:

Erfolgsfaktoren von Service-Innovationen

Service-Innovationen haben ihre eigenen Herausforderungen und Erfolgsfaktoren. Wie kann man Serviceprodukte so definieren, dass sie von Anfang an genau das umfassen, wofür der Kunde bereit ist zu zahlen? Wie wird der beste Preis für neue Services erzielt? Wie gelingt der Einstieg in fakturierte Serviceleistungen, nachdem Kunden bisher Service nur als „kostenlosen Zusatz“ wahrgenommen haben? Und wie lassen sich innovative Services dann erfolgreich verkaufen?

In diesem Workshop erhalten Sie auf diese Fragen konkrete und bewährte Antworten. Erfahren Sie, wie Sie für sich und Ihre Kunden wertstiftende Service-Innovationen erfolgreich entwickeln und vermarkten können.

Prof. Dr. Martin Selchert

Workshop 3:

Unternehmensübergang - Wer übernimmt was, wann, wie, warum, wo und von wem?

Diese sieben berühmten W-Fragen kennen wir schon aus den Detektiv-Geschichten. In dem Workshop wird spannend und lebendig beschrieben, wie die Übernahme der Geschäftsführung mit anschließender Firmenübernahme inklusive der Immobilien und Tochterunternehmen in der Praxis anhand eines persönlichen Beispiels vonstatten ging. Dabei wird der Bogen von theoretischen Anforderungen zu der praktischen Umsetzung gespannt – Was konkret ist Gegenstand des Unternehmens? Welche Verträge/Vereinbarungen müssen getroffen werden? Was bedeutet die Übernahme für Kunden, Mitarbeiter und Lieferanten?

Martina Nighswonger und Thorsten Tschirner

