

WISSENSCHAFTLICHE  
GESELLSCHAFT FÜR  
INNOVATIVES  
MARKETING

FACHTAGUNG  
2007

INNOVATIVES  
INDUSTRIEGÜTER-  
MARKETING

29. März 2007  
Marmorsaal Presse-Club Nürnberg  
Gewerbemuseumsplatz 2  
90403 Nürnberg

INNOVATIVES INDUSTRIEGÜTERMARKETING

Die diesjährige Fachtagung der WiGIM widmet sich dem Marketing im Industriegütergeschäft (IGM). Sie will neue Entwicklungen und Erfahrungen aufgreifen, den neuesten Praxis- und Methodenstand präsentieren und Raum für interessante Diskussionen bieten. Wir suchen z.B. Antworten auf folgende Fragen:

- Welche Aufgabenstellungen besitzen derzeit höchste Priorität im IGM?
- Welche neuen Ansatzpunkte bieten sich für das IGM?
- Welche Erfahrungen machen verschiedene Anbieter mit innovativen Marketingkonzepten?
- Wie bewältigen High-Tech-Anbieter die Schnelligkeit und Komplexität des Wettbewerbs?
- Welche Wachstumsstrategien besitzen Aussicht auf Erfolg?
- Wie kann man Kunden stärker an das Unternehmen binden? Wie gelingt die Kundenintegration?
- Wie kann man dem Preisdruck der Abnehmer widerstehen?
- Wie lässt sich eine Servicestrategie ertragreich umsetzen?
- Welche Marketingstrategien taugen für das China-Geschäft?
- Welchen Erfolg bringt ein strenges Prozessmanagement im Marketing?

Fragen dieser Art prägen die aktuelle Marketing-Diskussion im Industriegütersektor mehr denn je. Umso wichtiger erscheint der umfassende Erfahrungsaustausch, den unsere Tagung bewerkstelligen soll. Wir haben dazu besonders kompetente Referenten aus verschiedenen Bereichen eingeladen, das Thema aus ihrer jeweiligen Sicht zu beleuchten.

Die Referenten

- **Dr. Andreas Bauer**  
Leiter strategisches Marketing  
KUKA Roboter GmbH, Gersthofen
- **Andreas Becker**  
Director Business Excellence  
Siemens VDO Automotive, Regensburg
- **Dr. Lars Brzoska**  
Geschäftsführer  
DMG Vertriebs und Service GmbH
- **Univ.-Prof. Dr. Hermann Diller**  
Inhaber des Lehrstuhls für Betriebswirtschaftslehre, insb. Marketing, an der Universität Erlangen-Nürnberg; Präsident der WiGIM
- **Jochen Kossmann**  
Wiss. Mitarbeiter am Marketinglehrstuhl  
Universität Erlangen-Nürnberg
- **Alexander Lang**  
Leiter Strategisches Marketing  
Webasto AG, Stockdorf
- **Univ.-Prof. Dr. Markus Voeth**  
Inhaber des Lehrstuhls für Marketing an der  
Universität Stuttgart-Hohenheim

Es berichten Experten von:

DMG Vertriebs und  
Service GmbH

KUKA Roboter GmbH

Siemens VDO  
Automotive

Universität Erlangen-  
Nürnberg

Universität Stuttgart-  
Hohenheim

Webasto

## So melden Sie sich an

Telefon: 0911 / 5302 - 214, Telefax: 0911 / 5302 - 210

E-Mail: [Jana.Dennhardt@wiso.uni-erlangen.de](mailto:Jana.Dennhardt@wiso.uni-erlangen.de)

Post: Schriftlich mit beiliegendem Anmeldeformular  
Wiss. Gesellschaft für Innovatives Marketing e.V.  
c/o Lehrstuhl für Marketing, Univ. Erlangen-Nürnberg  
Postfach 39 31, 90020 Nürnberg

## Termin und Ort

Donnerstag, 29. März 2007

Marmorsaal des Presse-Club Nürnberg

Gewerbemuseumsplatz 2

90403 Nürnberg

## Teilnahmegebühr

Die Teilnahmegebühr beträgt für WIGIM - Mitglieder Euro 175.-, für alle anderen Teilnehmer Euro 350.-.

## Rücktritt

Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Bestätigung und die Rechnung. Der Rücktritt ist bis zum 8. März 2007 kostenlos möglich. Bei Annullierung nach dem 8. März 2007 werden 50 % der Teilnahmegebühr berechnet. Bei Nichterscheinen ist die volle Gebühr zu entrichten. Diese Gebühr entfällt bei Benennung eines Ersatzteilnehmers.

Für weitere Fragen steht Ihnen unser Sekretariat gerne zur Verfügung: [Jana.Dennhardt@wiso.uni-erlangen.de](mailto:Jana.Dennhardt@wiso.uni-erlangen.de) oder 0911 / 5302 - 214

## Die Gesellschaft

Die Wissenschaftliche Gesellschaft für Innovatives Marketing e.V. an der Universität Erlangen-Nürnberg ist eine Vereinigung von Praktikern, Wissenschaftlern und Studierenden, die ein gemeinsames Interesse an innovativen Fragestellungen der Bereiche Marketing und Management verbindet.

Im Mittelpunkt der Bemühungen der Gesellschaft stehen die Intensivierung der Beziehungen zwischen Marketingpraxis und Marketingwissenschaft sowie die Förderung des Wissentransfers. Dieser Transfer bezieht sich auf das Zusammenführen von praktischen Problemen mit Lösungsmöglichkeiten und Know-how aus der Forschung.

## Programm "Innovatives Industriegütermarketing"

08.30 Begrüßungskaffee

09.00 **Begrüßung und Einführung in die Tagung**  
*Prof. Dr. H. Diller,  
Universität Erlangen-Nürnberg*

## ENTWICKLUNGSTRENDS IM INDUSTRIEGÜTERMARKETING

09.15 **Entwicklungslinien des Industriegütermarketing aus Sicht der Wissenschaft**  
*Prof. Dr. M. Voeth  
Universität Hohenheim*

10.00 **Wachstumsstrategien im Industriegütergeschäft am Beispiel der KUKA Roboter GmbH**  
*Dr. A. Bauer, KUKA Roboter GmbH*

10.45 Kommunikationspause

11.15 **Service - Haupt- oder Nebenleistung im Industriegütergeschäft?**  
*Dr. L. Brzoska,  
DMG Vertriebs und Service GmbH*

12.00 **Diskussion und Zusammenfassung des Vormittags**  
*Prof. Dr. H. Diller,  
Universität Erlangen-Nürnberg*

12.30 Mittagspause

## AUSGEWÄHLTE KONZEPTE

13.30 **Endkundenintegration als Erfolgsfaktor im OEM-Geschäft**  
*A. Lang, Webasto AG*

15.15 **Wege der Marketingexzellenz im Zuliefermarketing**  
*A. Becker, Siemens VDO Automotive*

15.00 Kommunikationspause

15.30 **Prozessorientiertes Pricing im Industriegütermarketing**  
*Prof. Dr. H. Diller / J. Kossmann,  
Universität Erlangen-Nürnberg*

16.15 **Diskussion und Zusammenfassung der Tagungsergebnisse**  
*Prof. Dr. H. Diller,  
Universität Erlangen-Nürnberg*

16.30 Ende der Tagung

## Die Zielgruppe

Diese Tagung wendet sich an alle WIGIM-Mitglieder und sämtliche, an Fragen innovativer Unternehmensführung interessierte Wissenschaftler und Praktiker:

- Vorstände, Geschäftsführer, Inhaber von Firmen aller BfB-Branchen
- Leiter und leitende Mitarbeiter in den Bereichen
  - Marketing
  - Vertrieb
  - Kommunikation
  - Strategie
  - Unternehmensplanung und -organisation
- Berater.
- Wissenschaftler aus den Bereichen Marketing, Industriebetriebslehre, Innovation und Unternehmensführung