



Weiterbildung für den Maschinenbau

Seminare | Lehrgänge | Tagungen 2019

Inhaltsübersicht

Das Maschinenbau-Institut	3
Tagungen und Kongresse	4
Seminare und Lehrgänge	4
Entwicklung & Konstruktion	4
Vertrieb & After Sales Service	8
Projekt- & Claimsmanagement	14
Finanzen & Steuern.....	17
Export & Zoll.....	19
Produktion & Montage.....	21
Marketing & Produktmanagement	24
Recht & Vertragsgestaltung.....	26
Kommunikation & Führung	30
Qualität & Einkauf.....	32
Firmeninterne Beratung	34
Inhouse-Schulungen	34

Das Maschinenbau-Institut – Ihr Partner für berufliche Weiterbildung

Das Maschinenbau-Institut ist bereits seit 1972 Partner für die berufliche Weiterbildung von Fach- und Führungskräften aus dem Maschinen- und Anlagenbau und verfügt über mehr als 40 Jahre Erfahrung in der Personalentwicklung. Mit jährlich rund 3.000 Teilnehmern bieten wir ein breites Themenspektrum für VDMA-Mitglieder und weitere interessierte Unternehmen an. Als Tochterunternehmen des Verbands Deutscher Maschinen- und Anlagenbau e.V. (VDMA) sind wir Teil eines der größten Verbandsnetzwerke in Europa.



In praxisnahen Seminaren und Lehrgängen vermittelt das Maschinenbau-Institut branchenrelevantes Fachwissen und schult die Führungs- und Methodenkompetenz zahlreicher Teilnehmer. Die Themen reichen von Entwicklung & Konstruktion über Produktion, Vertrieb und Service bis hin zu Export, Recht und Steuern. Der Fokus liegt hierbei konsequent auf dem Maschinen- und Anlagenbau.

Im Rahmen von Branchentagungen bieten wir zudem eine Plattform zum fachlichen Austausch. Hier treffen Maschinenbauer auf Gleichgesinnte, um über aktuelle Trends und Entwicklungen zu diskutieren. In Best-Practice-Beispielen zeigen Unternehmen, mit welchen Lösungsansätzen Sie den vielfältigen Herausforderungen des Alltags erfolgreich begegnen. Daneben unterstützen wir zahlreiche Unternehmen mit firmeninternen Schulungen und Beratungen.

Insbesondere VDMA-Mitglieder profitieren vom Leistungsangebot des Maschinenbau-Instituts und nehmen zu attraktiven Konditionen an den Veranstaltungen teil. Vielleicht finden auch Sie Ihre passende Weiterbildung bei uns.

Weitere Informationen
www.maschinenbau-institut.de

Tagungen und Kongresse

Der Maschinen- und Anlagenbau entwickelt sich stetig weiter und sieht sich kontinuierlich mit neuen Herausforderungen, Trends und technologischen Entwicklungen konfrontiert. Unsere Tagungen und Kongresse greifen diese Themen in praxisnahen Vorträgen auf und bieten Ihnen die Möglichkeit, Ihr Wissen aktuell zu halten sowie Ihre persönlichen Netzwerke auszubauen. Nachfolgend finden Sie eine Übersicht der aktuellen Tagungen 2019. Weitere befinden sich in Planung.

8. VDMA-Tagung Variantenmanagement	26.02.2019	Langen (Hessen)
4. VDMA-Kongress Predictive Maintenance 4.0	28.02.2019	Frankfurt am Main
VDMA-Tagung Produktmanagement	21.05.2019	Stuttgart
VDMA-Tagung Dokumentationserstellung	28.05.2019	Langen (Hessen)
10.VDMA-Baustellentag	06./07.06.2019	Frankfurt am Main
VDMA-Materialwirtschaftstagung	26./27.06.2019	Niedernhausen
VDMA-Tagung Production Excellence	12.11.2019	Oberursel (Taunus)

Weitere Informationen und Anmeldung
www.maschinenbau-institut.de/tagungen

Seminare und Lehrgänge

Mit unserem Seminar- und Lehrgangsangebot decken wir ein breites Spektrum an branchenrelevanten Themen für den Maschinen- und Anlagenbau ab. Angeboten werden ein- bis achttägige Veranstaltungen in verschiedensten Formaten und mit teilweise aufeinander aufbauenden Modulen. Nachfolgend finden Sie eine themenbezogene Übersicht unserer Seminare und Lehrgänge.

Entwicklung & Konstruktion

Bedienoberflächen erfolgreich gestalten

Der Weg zum benutzerfreundlichen User Interface Design

Bedienelemente von Maschinen sollten benutzerfreundlich, intuitiv und einfach gestaltet sein. Dies steigert die Akzeptanz und Effizienz der Maschine beim Kunden. Das Seminar zeigt Ihnen, wie Sie Ihr User Interface Design im Zeitalter der Digitalisierung weiterentwickeln und benutzerfreundlich gestalten. Wir reden nicht nur von Usability, auch das Seminar selbst ist „usable“ – mit zahlreichen praxisnahen Lektionen und Übungen.

Seminarleitung: Prof. Claus Oetter, VDMA, Frankfurt am Main | Franz Koller, User Interface Design GmbH, Ludwigsburg

Weitere Informationen und Anmeldung
www.maschinenbau-institut.de/7204

Effiziente Gestaltung von Produktbaukästen

Ansätze für den Maschinen- und Anlagenbau

Im Seminar erfahren Sie, wie Sie Ihr bestehendes Produktportfolio hin zu einem Baukastensystem entwickeln, um die zunehmende Variantenvielfalt zu beherrschen und Skaleneffekte zu realisieren. Durch konkrete Praxisbeispiele lernen Sie typische Fallstricke bei der Gestaltung und Einführung von Produktbaukästen kennen. Für einen optimalen Praxistransfer trainieren Sie Ihr neu erworbenes Wissen in einem Planspiel.

Seminarleitung: Dr. Sebastian Barg, Complexity Management Academy, Aachen

Weitere Informationen und Anmeldung
www.maschinenbau-institut.de/7314

Funktionale Sicherheit

Elektrische Automation: Sicherheitsfunktionen pragmatisch und „einfach“ realisieren

Die Funktionale Sicherheit von Maschinen und Anlagen zu beurteilen und umzusetzen ist eine komplexe Aufgabe. Welche spezifischen Sicherheitsfunktionen sind auf Basis der vorliegenden Risikobeurteilung auszuarbeiten? Welche sicherheitstechnischen Schaltungen sind notwendig? In unserem Seminar zeigen wir Ihnen, wie Sie mit diesen und weiteren Fragen pragmatisch umgehen und die Funktionale Sicherheit im Bereich der Automatisierungstechnik erfolgreich umsetzen können.

Seminarleitung: Thomas Kramer-Wolf, Wieland Electric GmbH, Filderstadt

Weitere Informationen und Anmeldung
www.maschinenbau-institut.de/7316

Impulsworkshop: Variantenmanagement im Maschinen- und Anlagenbau

Variantenmanagement, die Frage nach Beherrschung und Organisation der Variantenvielfalt, ist für viele Maschinenbauer ein Thema. Wie können über Jahre hinweg gewachsene Produktprogramme sinnvoll strukturiert und zu einem Baukastensystem weiterentwickelt werden? Im Workshop lernen Sie die Grundlagen hierfür kennen.

Seminarleitung: Dr. Sebastian Barg, Complexity Management Academy, Aachen

Weitere Informationen und Anmeldung
www.maschinenbau-institut.de/7310

Korrosionsschutz

Korrosion und wie man sie sinnvoll bekämpft

Korrosion kann die Funktionsfähigkeit und Qualität von Produkten und Maschinen enorm beeinträchtigen und zu Maschinenstillstand oder gar Unfällen führen. Umso wichtiger ist es zu wissen, welche mechanischen und chemischen Einflüsse zu Korrosion führen, wie man sinnvoll vorbeugen kann und mit welchen Gegenmaßnahmen sich Korrosion bekämpfen lässt. Erweitern Sie in diesem Seminar Ihr Know-how in Sachen Korrosionsschutz!

Seminarleitung: Prof. Dr. Christoph Strobl, Technische Hochschule Ingolstadt |
Dr. Simon Oberhauser, InnCoa GmbH, Neustadt

Weitere Informationen und Anmeldung
www.maschinenbau-institut.de/7313

Lasten- und Pflichtenhefte in der Praxis

Unvollständigkeit der Inhalte oder falsche Daten in Lasten- und Pflichtenheften führen häufig zu Fehlern in der Entwicklung und Konstruktion oder der Projektierung. Diese resultieren aus der unzureichenden Zusammenarbeit zwischen Technik und Vertrieb. Die Folgen sind verspätete Produkteinführung oder -mängel und damit hohe Überarbeitungs- und Gewährleistungskosten. Im Seminar erhalten Sie das wesentliche Handwerkszeug für die Erstellung und Beurteilung von Lasten- und Pflichtenheften.

Seminarleitung: Dr. Frank Bünning, VDMA, Frankfurt am Main

Weitere Informationen und Anmeldung
www.maschinenbau-institut.de/7102

Lehrgang zum zertifizierten FMEA-Manager

Die Fehlermöglichkeits- und Einflussanalyse (FMEA) ist ein leistungsfähiges Instrument zur präventiven Fehlervermeidung in Entwicklung und Konstruktion. Ziel ist es, Kosten und Zusatzaufwand so gering wie möglich zu halten. In unserem Lehrgang erfahren Sie, wie Sie die FMEA wirkungsvoll nutzen und in Ihrem Unternehmen praktisch anwenden können.

Lehrgangsleitung: Dr. Frank Bünning, VDMA, Frankfurt am Main | Winfried Dietz,
DIETZ Consultants, Wallenhorst

Weitere Informationen und Anmeldung
www.maschinenbau-institut.de/7146

Maß-, Form- und Lagetolerierung

Umsetzung aktueller Anforderungen aus Normung und Industrie

In der Praxis sind technische Zeichnungen in Bezug auf die Maß-, Form- und Lagetolerierung häufig fehlerhaft, mehrdeutig, nicht normenkonform, unvollständig oder nicht messbar. Kostensteigerungen und Reibungsverluste in der Auftragsvergabe oder im Produktionsprozess, mangelhafte Produktqualität oder gar funktionsunfähige Erzeugnisse sind die Folge. Das Seminar vermittelt wichtige Fachkenntnisse und stärkt das Bewusstsein für den Einfluss der Maß-, Form- und Lagetolerierung auf Kosten und Qualität.

Seminarleitung: Manfred Weidemann, Quality Office, Eggenstein-Leopoldshafen

Nur Inhouse – weitere Informationen
www.maschinenbau-institut.de/7311

Schreiben im technischen Umfeld

Texte leicht verständlich und überzeugend formulieren

Die Produkte im Maschinen- und Anlagenbau werden immer komplexer. Daher ist es wichtiger denn je, technische Texte, wie z.B. Lasten- und Pflichtenhefte oder Technische Dokumentationen, klar und leicht verständlich zu formulieren. Ingenieuren und Technikern fehlt hier häufig die Unterstützung und sie sind nicht selten auf sich alleine gestellt. Das Seminar bietet Ihnen Praxisübungen und vermittelt grundlegende Kenntnisse über das Schreiben von technischen Texten.

Seminarleitung: Dipl.-Ing. Achim Götz, Berater und Coach, Berlin

Weitere Informationen und Anmeldung
www.maschinenbau-institut.de/7203

Schulung zur Druckbehälternorm EN 13445

Fit in der Anwendung der harmonisierten Druckbehälternorm

Die harmonisierte europäische Druckbehälternorm EN 13445 gewinnt im internationalen Anlagenbau zunehmend an Bedeutung. Hersteller des Anlagen- und Apparatebaus sind gefordert, Geräte gemäß EN 13445 zu liefern. Der VDMA bietet vor diesem Hintergrund ein zweitägiges Schulungsprogramm für Berechnungsingenieure sowie für Mitarbeiter aus Fertigung, Montage und Qualitätsmanagement an.

Seminarleitung: Dr. Frank Wohnsland, VDMA, Frankfurt am Main

Weitere Informationen und Anmeldung
www.maschinenbau-institut.de/7143

Vertrieb & After Sales Service

Bestandsoptimierung im globalen Ersatzteilgeschäft

Wirtschaftlichkeit und Kundenbindung durch strukturierte Bestandsplanung

Die Anforderungen der Kunden nach weltweit kürzesten Reaktions- und Lieferzeiten von Ersatzteilen sind enorm gestiegen. Durch eine globale und leistungsstarke Lagerstruktur können diese effizient erfüllt und damit die internationale Wettbewerbsfähigkeit gestärkt werden. Das Seminar unterstützt Sie dabei, die Bestände Ihrer Ersatzteile optimal zu managen und so die Wirtschaftlichkeit und Kundenbindung zu erhöhen.

Seminarleitung: Martin Auer, IMPULS Management Consulting, München

Weitere Informationen und Anmeldung
www.maschinenbau-institut.de/3310

Der Service-Mitarbeiter: Botschafter, Blitzableiter und Berater

Kunden vor Ort beraten, ergänzende Serviceleistungen verkaufen, mit Beschwerden professionell umgehen: Der Service-Mitarbeiter ist oft Botschafter, Blitzableiter und Berater zugleich. Doch wie kann diese Aufgabe gelingen? Unser Seminar macht Sie fit, die gestiegenen Anforderungen beim Kunden positiv zu meistern.

Seminarleitung: Katja Rothenburger, adevi communication GmbH, Köln

Weitere Informationen und Anmeldung
www.maschinenbau-institut.de/3309

Der Umgang mit dem Zolltarif

Die richtige Einreihung von Waren in den Zolltarif

In der Praxis bereitet die Einreihung von Maschinen und Maschinenteilen in die HS-Nomenklatur und damit in den Zolltarif immer wieder Schwierigkeiten. Häufig sind kostenintensive Zollnacherhebungen oder Fehler bei der Ursprungsermittlung die Folge. In unserem Seminar erhalten Sie zahlreiche Tipps für den richtigen Umgang mit dem Zolltarif.

Seminarleitung: Friedrich Wagner, VDMA, Frankfurt am Main

Weitere Informationen und Anmeldung
www.maschinenbau-institut.de/4417

Einführung in das Vertragsrecht

Die Gestaltung von Verträgen ist keine exklusive Aufgabe der Rechtsabteilung eines Unternehmens. Jede Person, die Kundenkontakt hat, muss rechtliche Kenntnisse des Vertragsmanagements besitzen. Eine frühzeitige Sensibilisierung aller Beteiligten verschafft den erforderlichen Informationsvorsprung zum Erkennen juristischer Fallstricke. Das Seminar vermittelt hierfür die Grundlagen und ermöglicht einen einfachen Einstieg in das Vertragsrecht. Dabei werden insbesondere Begrifflichkeiten erläutert und rechtliche Zusammenhänge aufgezeigt.

Seminarleitung: RA Claus Ullrich, Oberursel (Taunus)

Weitere Informationen und Anmeldung
www.maschinenbau-institut.de/2114

Einführung in die Exportkontrolle

Systematik, Rechtsgrundlagen, Umsetzung im Betrieb

Das Seminar vermittelt Grundkenntnisse im Außenwirtschaftsrecht, die heute in jedem exportierenden Unternehmen vorhanden sein müssen. Als Teilnehmer lernen Sie, Risiken in der Auftragsabwicklung zu reduzieren und gewinnen Sicherheit im Umgang mit der Exportkontrolle. Nach Abschluss des Seminars sind Sie in der Lage zu bewerten, inwieweit Ihr Unternehmen von Exportkontrollen betroffen ist und welche Maßnahmen notwendig sind.

Seminarleitung: RA Klaus Friedrich, VDMA, Frankfurt am Main

Weitere Informationen und Anmeldung
www.maschinenbau-institut.de/4561

Erfolgreicher Vertrieb von Service-Leistungen

Verkaufschancen im Produktlebenszyklus

„Service“ sollte – auch im Vertrieb – mehr als Produkt verstanden und noch aktiver vermarktet werden. Denn die Margen im After-Sales liegen weit über denen des Neuproduktgeschäfts. Im Vertrieb und Service bieten sich über den Produktlebenszyklus vielfältige Chancen, einen Mehrumsatz zu erreichen. In diesem Seminar erhalten Sie Ideen und praktische Anregungen, wie Sie diese Chancen und Verkaufsmomente für sich nutzbar machen können.

Seminarleitung: Harald Wassermann, Noventum Service Management, Oberolm |
Peter Thomin, VDMA, Frankfurt am Main

Weitere Informationen und Anmeldung
www.maschinenbau-institut.de/3247

Geschäftsgeheimnisse sichern Kronjuwelen rechtlich schützen

Die Absicherung von unternehmenseigenem Know-how gegenüber Vertragspartnern ist enorm wichtig, um ein unkontrolliertes Abfließen von Wissen zu vermeiden. Doch was sollte eine Geheimhaltungsvereinbarung, auch Non-Disclosure Agreement (NDA) genannt, beinhalten? Wie weit darf man in einem NDA gehen? Was ist der richtige Zeitpunkt für den Abschluss und wie prüft man NDA, die von der Gegenseite vorgelegt werden? Unser praxisorientiertes Seminar gibt Antworten auf diese und weitere Fragestellungen.

Seminarleitung: RA Dr. Volkmar Kruk, Reifenhäuser GmbH & Co. KG, Troisdorf |
RA Daniel van Geerenstein, LL.M., VDMA, Frankfurt am Main

Weitere Informationen und Anmeldung
www.maschinenbau-institut.de/2115

ICC-Incoterms richtig eingesetzt

In diesem Seminar erhalten Sie praxisnahe Hilfestellung für den richtigen Einsatz von Incoterms, den einheitlichen und international gültigen Regeln für alle Handelsverträge. Mit Ihrem gewonnenen Wissen wählen Sie geeignete Vertragsklauseln aus und vermeiden Unstimmigkeiten in der Abwicklung mit Ihrem Vertragspartner.

Seminarleitung: Ingo Elste, VDMA, Frankfurt am Main

Nur Inhouse – weitere Informationen
www.maschinenbau-institut.de/4306

Key Account Management im Maschinenbau Profitable Kundenbeziehungen dauerhaft sichern

Dieses Seminar vermittelt Ihnen die wesentlichen Strategien und Instrumente für ein effektives Key Account Management im Maschinenbau. Ziel ist es, die kontinuierlich wachsenden Ansprüche Ihrer Kunden zu erfüllen, die Kundenloyalität zu erhöhen und neue Ertragspotenziale zu erschließen. In Rollenspielen und Fallstudien lernen Sie, Ihre Kundenbeziehung proaktiv zu gestalten.

Seminarleitung: Markus Milz, Milz & Comp. GmbH Unternehmensberatung, Köln

Weitere Informationen und Anmeldung
www.maschinenbau-institut.de/3130

Lasten- und Pflichtenhefte in der Praxis

Unvollständigkeit der Inhalte oder falsche Daten in Lasten- und Pflichtenheften führen häufig zu Fehlern in der Entwicklung und Konstruktion oder der Projektierung. Diese resultieren aus der unzureichenden Zusammenarbeit zwischen Technik und Vertrieb. Die Folgen sind verspätete Produkteinführung oder -mängel und damit hohe Überarbeitungs- und Gewährleistungskosten. Im Seminar erhalten Sie das wesentliche Handwerkszeug für die Erstellung und Beurteilung von Lasten- und Pflichtenheften.

Seminarleitung: Dr. Frank Bünting, VDMA, Frankfurt am Main

Weitere Informationen und Anmeldung
www.maschinenbau-institut.de/7102

Lebenszykluskosten berechnen

Die Lebenszykluskosten von Produkten zu berechnen, birgt ungeahnte Herausforderungen. Im Seminar lernen Sie die kalkulatorischen Zusammenhänge und technischen Einflussgrößen hierfür kennen und erhalten wertvolle Tipps, wie Sie das Modell zur Berechnung von Lebenszykluskosten an Ihre Produkte anpassen können. Am Ende des Seminars fassen Sie alle relevanten Informationen zu einer LCC-Prognose zusammen, die Sie dem Kunden präsentieren können.

Seminarleitung: Dr. Frank Bunting, VDMA, Frankfurt am Main

Nur Inhouse – weitere Informationen
www.maschinenbau-institut.de/1141

Lehrgang Auftragsdurchlauf optimieren

Höhere Wertschöpfung durch schlanke Prozesse

Den Auftragsdurchlauf schlank zu organisieren, erhöht die Wertschöpfung und spart Kosten. Im Lehrgang lernen Sie die Erfolgsfaktoren hierfür kennen und erfahren, wie Sie Ihre administrativen Prozesse mit Fokus auf die Kundenzufriedenheit optimieren können. Anhand eines praktischen Planspiels wickeln Sie im Team mehrere Kunden- bzw. Produktionsaufträge ab. Es erwartet Sie ein interaktiver Lehrgang.

Lehrgangsleitung: Alexander Ottmann, Unternehmensberater, Mannheim

Weitere Informationen und Anmeldung
www.maschinenbau-institut.de/7201

Praxisworkshop: Im Innendienst verkaufsaktiver agieren

Der Innendienst im Maschinenbau bietet viel Potenzial für Zusatz- und Neugeschäft, welches jedoch häufig nur unzureichend genutzt wird. Der „Praxisworkshop: Im Innendienst verkaufsaktiver agieren“ macht Sie und Ihre Mitarbeiter fit, um mit aktiver Kommunikation und geeigneten Gesprächstechniken zusätzliche Umsatzpotenziale zu erschließen.

Seminarleitung: Katja Rothenburger, adevi communication GmbH, Köln

Weitere Informationen und Anmeldung
www.maschinenbau-institut.de/3311

Preisstrategien für Ersatzteile

Steigerung der Umsätze und Kundenbindung durch marktgerechte Preise

Die Bedeutung wettbewerbsfähiger Ersatzteilpreise wird für Maschinenbauer immer wichtiger, insbesondere vor dem Hintergrund von Ersatzteilpiraten, Direktanbietern und einer weltweiten Vergleichbarkeit im Internet. Preise für Ersatzteile marktgerecht aufbauen und die erzielten Umsätze steigern – das gelingt Ihnen mit der richtigen Preisstrategie. Mit einer differenzierten Kalkulation Ihrer Preise können Sie die Potenziale des Ersatzteilgeschäfts, das mit etwa 50 Prozent Umsatzanteil das Rückgrat des Servicegeschäfts im Maschinen- und Anlagenbau bildet, noch besser ausschöpfen.

Seminarleitung: Martin Auer, IMPULS Management Consulting, München

Weitere Informationen und Anmeldung
www.maschinenbau-institut.de/3318

Reklamationsgespräche professionell führen Beschwerden kunden- und verkaufsorientiert behandeln

Beschwerden und Reklamationen – vor allem im direkten Kundengespräch – lösen häufig Stress-situationen aus. Doch gerade in der geschickten, intelligenten Bearbeitung von Reklamationen stecken beachtliche Chancen zur Kundenbindung. Kunden, die sich bei Reklamationen gut behandelt fühlen, bleiben dem Unternehmen treu und empfehlen es überdurchschnittlich oft weiter. Das Seminar vermittelt Ihnen praxiserprobte Techniken für eine zielführende Gesprächsführung.

Seminarleitung: Christiana Thiede, DV Deutsche Vertriebsberatung GmbH, Mettmann

Weitere Informationen und Anmeldung
www.maschinenbau-institut.de/3315

Service- und Kundendienstverträge im Maschinenbau

Kostenmanagement, Outsourcing und zunehmende Komplexität technischer Systeme sowie neue Technologien lassen die Bedeutung von Serviceleistungen rasant steigen. Die rechtliche Absicherung der Leistung hinkt meist hinterher. Im Seminar lernen Sie, wie Sie in- und ausländische Instandhaltungsverträge und Servicevereinbarungen strukturiert aufbauen und rechtskonform gestalten.

Seminarleitung: RA Claus Ullrich, Oberursel (Taunus) | RA Andreas Fischer, Berlin

Weitere Informationen und Anmeldung
www.maschinenbau-institut.de/2102

Steuerung und Optimierung der Vertriebsorganisation

„Ein guter Vertrieb ist ein Prozess, der sich am Ablauf der Kundenentscheidung orientiert“: In der Schulung erfahren Sie, wie Sie unter diesem Gesichtspunkt die Organisation Ihres Vertriebs überprüfen und neu aufstellen. Dadurch können Sie Ihre Umsatzpotenziale noch besser ausschöpfen.

Seminarleitung: Prof. Dr. Rainer Schnauffer, Hochschule Heilbronn

Nur Inhouse – weitere Informationen
www.maschinenbau-institut.de/3234

Verträge mit Handelsvertretern und Vertragshändlern

Rechtliche Grundlagen, Gestaltungsspielräume, Risikobegrenzungen

Der Vertrieb von Waren kann auf unterschiedliche Weise erfolgen. Oft bedienen sich Unternehmen externer Vertriebspartner wie Handelsvertreter oder Vertragshändler. Die notwendigen Vereinbarungen zwischen dem Maschinenhersteller und dem Vertriebspartner setzen die Kenntnis der unterschiedlichen Rechtsnormen für in- und ausländische Vertriebsverträge voraus. Das Seminar gibt Hilfestellung und unterstützt Sie dabei, Ihre Interessen zu wahren und Ihre Rechtsposition zu sichern.

Seminarleitung: RA Claus Ullrich, Oberursel (Taunus) | RA Dr. Jens-Berghe Riemer, FRIES
Rechtsanwälte, Nürnberg

Weitere Informationen und Anmeldung
www.maschinenbau-institut.de/2109

Vertragliche Risikominimierung im Einkauf und Vertrieb

Einkaufsbedingungen bewerten und gestalten

In diesem Seminar werden Sie für risikoreiche Klauseln in Allgemeinen Einkaufsbedingungen sensibilisiert und die Rechtsprechung des Bundesgerichtshofs zum AGB-Recht wird erläutert. Dadurch gewinnen Sie mehr Rechtssicherheit und können das vertragliche Risiko bei der Gestaltung entsprechender Bedingungen im Einkauf und Vertrieb effektiv begrenzen.

Seminarleitung: RA Claus Ullrich, Oberursel (Taunus)

Weitere Informationen und Anmeldung
www.maschinenbau-institut.de/2105

Wie gestalte ich meine Verkaufsverträge rechtssicher?

Lieferrecht und AGB-Verträge in der unternehmerischen Praxis

Fehlerhafte oder unvollständige Verträge können existenzielle Folgen nach sich ziehen. Die Kenntnis der einschlägigen gesetzlichen Vorschriften schafft Sicherheit und spart Kosten. Die Teilnehmer des Seminars lernen, ihre Verkaufs- bzw. Lieferverträge zu optimieren, um vertragliche Risiken zu minimieren oder gänzlich auszuschließen.

Seminarleitung: RA Claus Ullrich, Oberursel (Taunus)

Weitere Informationen und Anmeldung
www.maschinenbau-institut.de/2103

Zertifikatslehrgang Servicemanager

In unserem Lehrgang zum Servicemanager lernen Sie, kundenorientierte Service-Produkte zu entwickeln und diese aktiv zu vermarkten. Durch Ihr neu gewonnenes Know-how können Sie die Potenziale des After-Sales-Service, ein strategisch wichtiges Geschäftsfeld für Maschinenbauer, in Zukunft noch besser ausschöpfen.

Lehrgangsleitung: Matthias E. Mahnel & Team, IMPULS Management Consulting, Pullach

Weitere Informationen und Anmeldung
www.maschinenbau-institut.de/3319

Zertifikatslehrgang Vertriebsmanager im Maschinenbau

Qualifizierungsprogramm für Ihren Vertriebs Erfolg

Ein effizienter, gut aufgestellter Vertrieb ist einer der Garantien für stabiles Wachstum. Hierzu müssen Unternehmen die gleiche Sorgfalt, welche sie in die Erbringung ihrer Kernleistung einbringen, auch in den Vertrieb einfließen lassen. Nur wer es wirklich versteht, Kundeninteresse und die Problemlösungskompetenz des Unternehmens geschickt zu verbinden, wird verstärkt Aufträge generieren und neue Kundenpotenziale erschließen können. Der Lehrgang gibt hierzu praxisbezogene Lösungswege.

Lehrgangsleitung: Ulrich Dietze, DV Deutsche Vertriebsberatung GmbH, Mettmann

Weitere Informationen und Anmeldung
www.maschinenbau-institut.de/3244

Projekt- & Claimsmanagement

Führung ohne Vorgesetztenfunktion

Teams fachlich führen und Projekte erfolgreich leiten

Mitarbeiter zielgerichtet zu führen – ohne die klassische Personalverantwortung zu besitzen – ist eine enorme Herausforderung. Die Instrumente der disziplinarischen Führung stehen Ihnen nicht zur Verfügung. Umso wichtiger ist es zu wissen, wie Sie ohne Weisungsbefugnis Mitarbeiter motivieren und welche Führungsinstrumente Sie einsetzen können. Das Seminar gibt Hilfestellung.

Seminarleitung: Dr. Konrad Rump, Dr. Konrad Rump und Partner, Düsseldorf

Weitere Informationen und Anmeldung
www.maschinenbau-institut.de/1222

Hybrides Projektmanagement

Agile und klassische Ansätze wirksam kombinieren

Das moderne Projektgeschäft ist vielfältig und komplex. Ob agiles oder klassisches Projektmanagement, je nach Situation können beide Methoden für sich oder als Kombination in Form eines hybriden Projektmanagements die richtige Wahl sein. Das Seminar vermittelt die wichtigsten Aspekte zum Auf- und Ausbau eines effizienten Projektmanagements und verdeutlicht, wie agiler und klassischer Ansatz wirksam kombiniert werden können.

Seminarleitung: Domingo Escabias, gestio – Inh. Domingo Escabias e.K., Schorndorf

Weitere Informationen und Anmeldung
www.maschinenbau-institut.de/1150

Implementierung von Vertrags- und Claimsmanagement im Unternehmen

Aufbauorganisation, Rollen der Beteiligten, Prozessgestaltung

Das Projektgeschäft im Maschinenbau nimmt kontinuierlich zu, Aufträge werden komplexer und Prozesse zunehmend digitalisiert – dies erfordert neue Kompetenzen im Vertrags- und Claimsmanagement. Im Seminar lernen Sie, wie Sie ein effektives und effizientes Vertrags- und Claimsmanagement in Ihrem Unternehmen verankern und welche Steuerungswerkzeuge Sie dabei nutzen können.

Seminarleitung: Volker Stroh, Training und Beratung für Unternehmen mit Projektgeschäft, Mainz | Günther Dörfler, Framatome GmbH, Erlangen

Weitere Informationen und Anmeldung
www.maschinenbau-institut.de/1170

Kompaktseminar Vertrags- und Claimsmanagement

Projekte ohne Planabweichungen gibt es nicht. Der erfolgreiche Umgang mit diesen Planabweichungen und eventuell daraus abgeleiteten Claims ist ein entscheidendes Element erfolgreichen Projektmanagements im Maschinenbau. Das Grundlagenseminar beleuchtet alle wesentlichen Aspekte des Claimsmanagements im Unternehmen.

Seminarleitung: Volker Stroh, Training und Beratung für Unternehmen mit Projektgeschäft, Mainz

Weitere Informationen und Anmeldung
www.maschinenbau-institut.de/2117

Projektbewertung für Projektleiter und Controller

Transparenz in Kundenprojekten

Im Seminar „Projektbewertung für Projektleiter und Controller“ erfahren Sie, wie Sie die Werthaltigkeit Ihrer Aufträge nachweisen und durch richtige Abgrenzung auf der Kosten- und Leistungsseite in Ihren Projekten Transparenz schaffen. Von einem erfahrenen Wirtschaftsprüfer und Steuerberater erhalten Sie konkrete Tipps, welche Sie direkt bilanziell verwerten können.

Seminarleitung: Jörg D. Scholtka, VDMA, Frankfurt am Main | Christian Hecht, Wirtschaftsprüfer und Steuerberater, Eschborn

Weitere Informationen und Anmeldung
www.maschinenbau-institut.de/6212

Risikomanagement in Projekten

Grundlagen, Optimierung und praktische Anwendung

Die Märkte des Maschinen- und Anlagenbaus sind durch intensiven internationalen Wettbewerb geprägt. Druck auf Projektergebnisse und hohe Projektrisiken sind die Folge. In dieser Schulung erfahren Sie, wie Sie Risiken aber auch Chancen in Projekten frühzeitig erkennen, bewerten und zielgerichtet steuern können.

Seminarleitung: Volker Stroh, Training und Beratung für Unternehmen mit Projektgeschäft, Mainz

Nur Inhouse – weitere Informationen
www.maschinenbau-institut.de/1148

Schreiben im technischen Umfeld

Texte leicht verständlich und überzeugend formulieren

Die Produkte im Maschinen- und Anlagenbau werden immer komplexer. Daher ist es wichtiger denn je, technische Texte, wie z.B. Lasten- und Pflichtenhefte oder Technische Dokumentationen, klar und leicht verständlich zu formulieren. Ingenieuren und Technikern fehlt hier häufig die Unterstützung und sie sind nicht selten auf sich alleine gestellt. Das Seminar bietet Ihnen Praxisübungen und vermittelt grundlegende Kenntnisse über das Schreiben von technischen Texten.

Seminarleitung: Dipl.-Ing. Achim Götz, Berater und Coach, Berlin

Weitere Informationen und Anmeldung
www.maschinenbau-institut.de/7203

Wirkungsvoll Präsentieren im Maschinenbau

Präsentationstechniken für Profis

Sie möchten Ihre Fähigkeiten in freier Rede und Präsentation ausbauen und insbesondere technisch komplexe Sachverhalte strukturiert und verständlich darstellen? Dann ist dieses Seminar das Richtige für Sie. Mit Hilfe praktischer Übungen trainieren Sie Ihre rhetorischen Fähigkeiten und lernen, Ihre Wirkung auf andere besser einzuschätzen.

Seminarleitung: Peter Henkel, selbstständiger Trainer und Berater, Lauf

Weitere Informationen und Anmeldung
www.maschinenbau-institut.de/3109

Zeit- und Ressourcenmanagement in Projekten

Zu wenig Zeit, zu knappe Ressourcen, von allen Seiten nur Druck – Wer kennt das nicht? Unser Seminar unterstützt Sie dabei, Ihre Zeit und andere knappe Ressourcen in der Projektarbeit effizienter und wirkungsvoller einzusetzen. Anhand von interaktiven Beispielen erarbeiten Sie, wie Sie sich selbst wieder Freiräume schaffen und sich so auf das Wesentliche konzentrieren können.

Seminarleitung: Axel Hanreich, Hanreich & Partner, Mörlenbach

Weitere Informationen und Anmeldung
www.maschinenbau-institut.de/1167

Zertifikatslehrgang Projektmanagement

Basiswissen intensiv

Das Projektgeschäft im Maschinen- und Anlagenbau nimmt kontinuierlich zu. Die Rolle des Projektmanagers gewinnt dabei an strategischer Bedeutung. Der Projektmanager muss Zeit, Qualität und Kosten des Projektes im Blick behalten – dazu braucht er entsprechende Methoden- und Führungskompetenzen. Hier setzt dieser Basislehrgang an und macht Sie fit für Ihre Aufgaben im Projektmanagement.

Lehrgangsleitung: Rainer Seitz und Hannes Seitz, Projektmanagement Training, Schöneck

Weitere Informationen und Anmeldung
www.maschinenbau-institut.de/1140

Zertifikatslehrgang Vertrags- und Claimsmanagement

Vertragliche Projektgrundlagen, Änderungsmanagement, Claimverhandlung

Das Projektgeschäft im deutschen Maschinen- und Anlagenbau nimmt seit Jahren kontinuierlich zu. Aufgrund der Komplexität und den steigenden Anforderungen sind Kompetenzen im Vertrags- und Claimsmanagement gefragter denn je. Als erfolgreicher Projektmanager wird von Ihnen erwartet, dass Sie professionell mit Vertragsänderungen umgehen und Risiken innerhalb des Projektverlaufs gekonnt steuern. Der Lehrgang liefert praxisbewährtes Handwerkszeug.

Lehrgangsleitung: Volker Stroh, Training und Beratung für Unternehmen mit Projektgeschäft, Mainz

Weitere Informationen und Anmeldung
www.maschinenbau-institut.de/1169

Abwicklung von Werklieferungen und Dienstleistungen im Reverse-Charge-Verfahren

Das Reverse-Charge-Verfahren, bei dem die Steuerschuldnerschaft unbürokratisch auf den Leistungsempfänger übergeht, findet im Maschinenbau vielfach Anwendung. Doch Achtung, nicht immer ist dieses Verfahren auch anwendbar. Das Seminar vermittelt den Rechtsrahmen der EU-Richtlinie und die jeweilige Ausgestaltung in vielen Mitgliedstaaten der Europäischen Union. Für die Teilnahme sind Vorkenntnisse im internationalen Umsatzsteuerrecht erforderlich.

Seminarleitung: Ulrich Meißner, VDMA, Frankfurt am Main | Günther Platzer, ICON Wirtschaftstreuhand GmbH, Linz

Weitere Informationen und Anmeldung
www.maschinenbau-institut.de/6310

Die Montagebetriebsstätte im Maschinen- und Anlagenbau

Wer besteuert was?

Durch die Globalisierung gewinnen Betriebsstätten zunehmend an Bedeutung. Fehler bei ihrer Gestaltung im Ausland können zu Konflikten mit lokalen Steuerbehörden führen und auch sehr teuer werden. Im Seminar erhalten Sie konkrete Hinweise, wie Sie Betriebsstätten steuerlich optimal handhaben können sowie einen Überblick über Lösungen unter Berücksichtigung der Freistellung von Betriebsstätteneinkünften in Deutschland.

Seminarleitung: RA Monika Weltin, VDMA, Frankfurt am Main | Prof. Dr. Stefan Bendlinger, ICON Wirtschaftstreuhand GmbH, Linz

Weitere Informationen und Anmeldung
www.maschinenbau-institut.de/6309

Projektbewertung für Projektleiter und Controller

Transparenz in Kundenprojekten

Im Seminar „Projektbewertung für Projektleiter und Controller“ erfahren Sie, wie Sie die Werthaltigkeit Ihrer Aufträge nachweisen und durch richtige Abgrenzung auf der Kosten- und Leistungsseite in Ihren Projekten Transparenz schaffen. Von einem erfahrenen Wirtschaftsprüfer und Steuerberater erhalten Sie konkrete Tipps, welche Sie direkt bilanziell verwerten können.

Seminarleitung: Jörg D. Scholtka, VDMA, Frankfurt am Main | Christian Hecht, Wirtschaftsprüfer und Steuerberater, Eschborn

Weitere Informationen und Anmeldung
www.maschinenbau-institut.de/6212

Steuerliche Optimierung von Arbeitseinsätzen im Ausland

Die Globalisierung der Wirtschaft erfordert in zunehmendem Maße den internationalen Einsatz von Arbeitnehmern. Das vorliegende Grundlagenseminar verdeutlicht die steuerrechtlichen Probleme und zeigt Lösungsansätze auf. Nach diesem Seminar sind Sie in der Lage, die steuerlichen Risiken in Ihrem Unternehmen zu analysieren und gegebenenfalls den Einsatz ausländischer Steuerberater zu koordinieren sowie zu optimieren.

Seminarleitung: RA Monika Weltin, VDMA, Frankfurt am Main | Dieter Mahr, Privatdozent an der Bundesfinanzakademie, Berlin

Weitere Informationen und Anmeldung
www.maschinenbau-institut.de/6302

Umsatzsteuerrisiken im grenzüberschreitenden Maschinen- und Anlagenbau

Der deutsche Maschinen- und Anlagenbau exportiert seine Produkte weltweit, was oft eine grenzüberschreitende Leistungserbringung mit sich bringt. Dies führt regelmäßig zu einer Vielzahl von Fragen hinsichtlich der Umsatzbesteuerung. Darf steuerfrei abgerechnet werden? Ist eine Registrierung im Ausland erforderlich? Kann die ausländische Umsatzsteuer bei Zukäufen erstattet werden? Das Seminar bietet Basiskenntnisse und hat das Ziel, die Steuerrisiken transparent zu machen.

Seminarleitung: Ulrich Meißner und Friedrich Wagner, VDMA, Frankfurt am Main

Weitere Informationen und Anmeldung
www.maschinenbau-institut.de/6301

Verrechnungspreise – Grundlagen

Handwerkszeug zur Durchführung eines Verrechnungspreisprojektes

Das Seminar „Verrechnungspreise – Grundlagen“ vermittelt Ihnen praktisches Handwerkszeug für die Umsetzung Ihrer Verrechnungspreisprojekte. Sie erhalten einen kompakten Überblick zu wesentlichen theoretischen Rechtsgrundlagen und arbeiten gemeinsam mit anderen Teilnehmern an konkreten Fallstudien aus der Praxis. Nach dem Seminar sind Sie in der Lage, die auftretenden Sachverhalte in einem Verrechnungspreisprojekt zutreffend zu beurteilen und umzusetzen.

Seminarleitung: Monika Weltin, VDMA, Frankfurt am Main | Carsten Schmid, Transfer Pricing & Friends - TPA Global, Stuttgart

Weitere Informationen und Anmeldung
www.maschinenbau-institut.de/6311

Verrechnungspreise – Dokumentation

Von der Theorie in die praktische Umsetzung

International und auch in Deutschland sind die Anforderungen an die Dokumentation von Verrechnungspreisen enorm gestiegen. Bei mangelhafter Umsetzung drohen empfindliche Strafen. Im Seminar erfahren Sie, wie Sie aus mühsamen Compliance-Verpflichtungen Gestaltungsmöglichkeiten generieren, um die Dokumentation von Verrechnungspreisen und den dazugehörigen Prozess in Ihrem Unternehmen effizient und wiederholbar zu gestalten.

Seminarleitung: Monika Weltin, VDMA, Frankfurt am Main | Felix Loose, Ernst & Young, Eschborn

Weitere Informationen und Anmeldung
www.maschinenbau-institut.de/6313

Verrechnungspreise – Gestaltung

Vom Excel-Sheet zum optimierten Verrechnungspreissystem

Zunehmende rechtliche Anforderungen und immer komplexere Unternehmensprozesse machen die klassischen Ansätze zur Gestaltung von Verrechnungspreisen unbrauchbar. Nur wem es in diesem Zusammenhang gelingt, das Risiko und den Arbeitsaufwand zu reduzieren, kann sich in Zukunft auf die großen strategischen Herausforderungen beim Thema Verrechnungspreise konzentrieren. Im Seminar erfahren Sie, wie Sie aktuelle technologische Entwicklungen nutzen können, um ein professionelles Verrechnungspreissystem aufzubauen.

Seminarleitung: Monika Weltin, VDMA, Frankfurt am Main | Heiko Preisser, Rödl & Partner, Stuttgart

Weitere Informationen und Anmeldung
www.maschinenbau-institut.de/6312

Export & Zoll

Der Umgang mit dem Zolltarif

Die richtige Einreihung von Waren in den Zolltarif

In der Praxis bereitet die Einreihung von Maschinen und Maschinenteilen in die HS-Nomenklatur und damit in den Zolltarif immer wieder Schwierigkeiten. Häufig sind kostenintensive Zollnacherhebungen oder Fehler bei der Ursprungsermittlung die Folge. In unserem Seminar erhalten Sie zahlreiche Tipps für den richtigen Umgang mit dem Zolltarif.

Seminarleitung: Friedrich Wagner, VDMA, Frankfurt am Main

Weitere Informationen und Anmeldung
www.maschinenbau-institut.de/4417

Einführung in die Exportkontrolle

Systematik, Rechtsgrundlagen, Umsetzung im Betrieb

Das Seminar vermittelt Grundkenntnisse im Außenwirtschaftsrecht, die heute in jedem exportierenden Unternehmen vorhanden sein müssen. Als Teilnehmer lernen Sie, Risiken in der Auftragsabwicklung zu reduzieren und gewinnen Sicherheit im Umgang mit der Exportkontrolle. Nach Abschluss des Seminars sind Sie in der Lage zu bewerten, inwieweit Ihr Unternehmen von Exportkontrollen betroffen ist und welche Maßnahmen notwendig sind.

Seminarleitung: RA Klaus Friedrich, VDMA, Frankfurt am Main

Weitere Informationen und Anmeldung
www.maschinenbau-institut.de/4561

Exportkontrolle für die Geschäftsführung

Prinzip, System, Verantwortung, Organisation

Exportkontrollen sorgen oft für Verunsicherung. Die Folge ist ein höheres Fehlerrisiko und damit auch ein höheres Haftungsrisiko der Geschäftsleitung. Dabei kann Exportkontrolle vergleichsweise einfach organisatorisch umgesetzt werden. Das Seminar vermittelt Ihnen relevante Grundlagen und konzentriert sich auf genau den Anteil von Fachwissen, den Sie benötigen, um qualifiziert organisieren und rechtliche Überwachungspflichten sachgerecht wahrnehmen zu können.

Seminarleitung: RA Klaus Friedrich, VDMA, Frankfurt am Main

Weitere Informationen und Anmeldung
www.maschinenbau-institut.de/4583

Transportrecht

Risiken kennen und Haftungsausschlüsse vermeiden

Sowohl nationale als auch internationale Rechtsvorschriften sehen prinzipiell eine beschränkte Haftung des Transportunternehmens vor. Im Maschinen- und Anlagenbau kann dies im Schadensfalle zu erheblichen Forderungsausfällen führen. Im Seminar lernen Sie, wie diese Haftungsbeschränkungen eventuell durchbrochen werden und wie Sie Transport- und Logistikverträge rechtssicher gestalten können. Daneben werden die einzudeckenden Versicherungen besprochen.

Seminarleitung: Martin Launer, Taylor Wessing, Hamburg

Weitere Informationen und Anmeldung
www.maschinenbau-institut.de/4307

Umsatzsteuerrisiken im grenzüberschreitenden Maschinen- und Anlagenbau

Der deutsche Maschinen- und Anlagenbau exportiert seine Produkte weltweit, was oft eine grenzüberschreitende Leistungserbringung mit sich bringt. Dies führt regelmäßig zu einer Vielzahl von Fragen hinsichtlich der Umsatzbesteuerung. Darf steuerfrei abgerechnet werden? Ist eine Registrierung im Ausland erforderlich? Kann die ausländische Umsatzsteuer bei Zukäufen erstattet werden? Das Seminar bietet Basiskenntnisse und hat das Ziel, die Steuerrisiken transparent zu machen.

Seminarleitung: Ulrich Meißner und Friedrich Wagner, VDMA, Frankfurt am Main

Weitere Informationen und Anmeldung
www.maschinenbau-institut.de/6301

Warenursprung und Präferenzen Freihandelsabkommen sinnvoll nutzen

Mittlerweile gewähren viele Staaten für Ursprungswaren der EU aufgrund von Präferenzregelungen Zollvorteile, in der Regel eine Zollfreiheit. Um diesen Wettbewerbsvorteil optimal zu nutzen, muss der deutsche Exporteur die komplexen Regelungen anwenden können. Auch die Bestimmungen des nicht-präferentiellen Warenursprungs sind häufig nicht einfach. Das Seminar bietet einen Wegweiser durch den Dschungel an Vorschriften.

Seminarleitung: Friedrich Wagner, VDMA, Frankfurt am Main

Weitere Informationen und Anmeldung
www.maschinenbau-institut.de/4415

Produktion & Montage

Baustellen sicher organisieren Arbeits- und Gesundheitsschutz auf Baustellen und in Projekten

Was müssen Sie bei der Organisation von Baustellen mit Blick auf den Arbeits- und Gesundheitsschutz für Ihre Mitarbeiter beachten? Unser Seminar vermittelt Ihnen die nötigen Grundkenntnisse, auch im internationalen Kontext. Lernen Sie, Ihr Baustellenmanagement sicher zu gestalten. Das schafft Vertrauen beim Kunden, sorgt für eine gute Projektabwicklung und vermeidet potenzielle Claims von Geschäftspartnern. Nicht zuletzt gilt es das Wichtigste zu schützen: Die Gesundheit Ihrer Mitarbeiter.

Seminarleitung: Katrin Weißenborn, Safety Leadership, St. Ingbert | Frank Schneider, SMS group GmbH, Hilchenbach

Weitere Informationen und Anmeldung
www.maschinenbau-institut.de/1231

Claimsmanagement in der Montagepraxis

Die Bau-, Montage- und Inbetriebnahmephase von Maschinen und Anlagenprojekten ist besonders von vertraglichen Störungen und Planabweichungen geprägt. Im Seminar erhalten Sie einen kompakten Überblick über die wesentlichen Elemente des Claimsmanagements für Baustellen und werden für die Vertragsgrundlagen von Montageprojekten sensibilisiert.

Seminarleitung: Volker Stroh, Training und Beratung für Unternehmen mit Projektgeschäft, Mainz

Nur Inhouse – weitere Informationen
www.maschinenbau-institut.de/1161

Die Montagebetriebsstätte im Maschinen- und Anlagenbau

Wer besteuert was?

Durch die Globalisierung gewinnen Betriebsstätten zunehmend an Bedeutung. Fehler bei ihrer Gestaltung im Ausland können zu Konflikten mit lokalen Steuerbehörden führen und auch sehr teuer werden. Im Seminar erhalten Sie konkrete Hinweise, wie Sie Betriebsstätten steuerlich optimal handhaben können sowie einen Überblick über Lösungen unter Berücksichtigung der Freistellung von Betriebsstätteneinkünften in Deutschland.

Seminarleitung: RA Monika Weltin, VDMA, Frankfurt am Main | Prof. Dr. Stefan Bendlinger, ICON Wirtschaftstreuhand GmbH, Linz

Weitere Informationen und Anmeldung
www.maschinenbau-institut.de/6309

Führen für Meister

Mitarbeiterführung in Fertigung, Montage, Lager und Logistik

Als Meister oder Gruppenleiter im Bereich der Produktion und Logistik müssen Sie Arbeitsabläufe organisieren, Gruppen führen, Ziele setzen, Aufgaben koordinieren und Ergebnisse kontrollieren sowie Mitarbeiter motivieren. Dabei stehen Sie in einem ständigen Spannungsfeld zwischen Ihrem Vorgesetzten und Ihren Mitarbeitern. Das Seminar gibt Hilfestellung und vermittelt Ihnen praxisnahe Führungs- und Gesprächstechniken, um Ihre Aufgaben erfolgreich zu meistern.

Seminarleitung: Ulrich Freimann, Dr. Konrad Rump und Partner, Düsseldorf

Weitere Informationen und Anmeldung
www.maschinenbau-institut.de/1239

Wertstromanalyse und -design

Verbesserungspotenziale erkennen und realisieren

Die Wertstromanalyse ist eine bewährte Methode für Prozessverbesserungen. In diesem Seminar lernen Sie die Methodik der Wertstromanalyse näher kennen und trainieren interaktiv deren praktische Anwendung. Nutzen Sie das gewonnene Wissen, um die Prozesskette in Ihrem eigenen Unternehmen zu verbessern und so Durchlaufzeiten und Bestände zu reduzieren.

Seminarleitung: Felix Prumbohm, VDMA, Frankfurt am Main | Christopher Dröge, Factory Evolution GmbH, Stuttgart

Weitere Informationen und Anmeldung
www.maschinenbau-institut.de/7101

Workshop: Baustellenpersonal finden und binden

Für die erfolgreiche Abwicklung von EPC-Projekten im Anlagenbau ist es entscheidend, kompetente Mitarbeiter, auch für langfristige Aufenthalte auf Auslandsbaustellen, zu gewinnen. Solche Mitarbeiter in der Praxis zu finden und diese auch langfristig an das Unternehmen zu binden wird jedoch immer schwieriger. Im Workshop erarbeiten Sie gemeinsam mit anderen Teilnehmern Lösungen, welche auf Ihr Unternehmen und Ihre individuellen Bedürfnisse zugeschnitten sind.

Moderatoren: Klaus Gottwald und Olaf Stecken, VDMA, Frankfurt am Main

Weitere Informationen und Anmeldung
www.maschinenbau-institut.de/1232

Zertifikatslehrgang Vom Monteur zum Baustellenleiter

Für Anlagenbau- und Turn-Key-Projekte

Baustellenleiter sind dafür verantwortlich, dass die Abläufe auf einer Baustelle funktionieren. Dabei ist nicht nur Fachwissen sondern auch ausgeprägte Sozialkompetenz gefragt. Unprofessionell geleitete Baustellen können den gesamten Deckungsbeitrag eines Projektes gefährden. Viele Monteure und Richtmeister haben sich einzelne Elemente der Baustellenleitung in der Praxis angeeignet. Diejenigen, die sich die systematische Vertiefung ihrer Kenntnisse zur professionellen Führung einer Baustelle wünschen, können vom vorliegenden Lehrgang profitieren.

Lehrgangsleitung: Ralf von Breitenbach, RvB Project Management, Oestrich-Winkel

Weitere Informationen und Anmeldung
www.maschinenbau-institut.de/1166

Marketing & Produktmanagement

Competitive Intelligence & Market Intelligence

Chancen durch innovative Markt- und Wettbewerbsanalyse

Den Markt und Wettbewerb analysieren, Marktpotenziale für Ihr Produktportfolio ermitteln und mit passenden IT-Lösungen die Verteilung von Wissen in Ihrem Unternehmen vereinfachen: Unser Seminar liefert Ihnen hierzu vielfältige Impulse. Durch den Einsatz innovativer Instrumente der Competitive und Market Intelligence behalten Sie einen besseren Überblick im komplexen Marktumfeld. Zugleich hilft Ihnen die strategische Herangehensweise, Marktchancen optimal zu nutzen.

Seminarleitung: Prof. Dr. Rainer Schnauffer, Hochschule Heilbronn und Volker Schneider, Prof. Dr. Schnauffer GmbH, Heilbronn

Weitere Informationen und Anmeldung
www.maschinenbau-institut.de/3125

Effiziente Gestaltung von Produktbaukästen

Ansätze für den Maschinen- und Anlagenbau

Im Seminar erfahren Sie, wie Sie Ihr bestehendes Produktportfolio hin zu einem Baukastensystem entwickeln, um die zunehmende Variantenvielfalt zu beherrschen und Skaleneffekte zu realisieren. Durch konkrete Praxisbeispiele lernen Sie typische Fallstricke bei der Gestaltung und Einführung von Produktbaukästen kennen. Für einen optimalen Praxistransfer trainieren Sie Ihr neu erworbenes Wissen in einem Planspiel.

Seminarleitung: Dr. Sebastian Barg, Complexity Management Academy, Aachen

Weitere Informationen und Anmeldung
www.maschinenbau-institut.de/7314

Kompaktkurs Marketing für Ingenieure und Techniker

Als Ingenieur sind Sie erfindungsstark, kreativ und entwickeln Produkte, die weltweit abgesetzt werden. Mit Ihrer fundierten technischen Ausbildung kommen Sie jedoch in Sachen Vertrieb und Kommunikation mit den Zielgruppen an Ihre Grenzen. Wie identifiziere ich potenzielle Zielgruppen und Märkte? Wie und auf welchen Wegen spreche ich diese an? Wie geht eigentlich Marketing? Dieses eintägige Seminar liefert Ihnen einen kompakten Überblick zum B2B-Marketing.

Seminarleitung: Dr. Martina Klug, klugmarketing & pr, München

Weitere Informationen und Anmeldung
www.maschinenbau-institut.de/3128

Kompaktstudium Strategisches Marketing **Marktmanagement für die Investitionsgüterindustrie**

Der Wettbewerb im Maschinen- und Anlagenbau nimmt konstant zu und wird immer globaler. Technisch innovativ sein und gleichzeitig den Markt gezielt segmentieren – vor dieser Herausforderung stehen viele Unternehmen. Unser Kompaktstudium Strategisches Marketing, welches wir in Zusammenarbeit mit der European Business School bereits seit mehr als zehn Jahren erfolgreich durchführen, vermittelt Ihnen praxisbewährtes und anwendungsbezogenes Marketing-Know-how speziell für die Investitionsgüterindustrie.

Wissenschaftliche Leitung: Prof. Dr. Ronald Mattmüller, Lehrstuhl für Strategisches Marketing und Prof. Dr. Ralph Tunder, Department for Marketing, EBS Business School, Oestrich-Winkel

Weitere Informationen und Anmeldung
www.maschinenbau-institut.de/3121

Kundenzufriedenheit messen

Zufriedene Kunden bringen Umsatz- und Kostenvorteile. Zur Steigerung der Kundenzufriedenheit ist es wichtig, sich einen umfassenden Überblick zu verschaffen, welche Faktoren zur Gesamtzufriedenheit der Kunden beitragen. Im Seminar erfahren Sie, wie Sie eine Analyse der Kundenzufriedenheit planen, umsetzen und zielgerichtet auswerten.

Seminarleitung: Dr. Frank Bünting, VDMA, Frankfurt am Main

Nur Inhouse – weitere Informationen
www.maschinenbau-institut.de/3107

Wirkungsvoll Präsentieren im Maschinenbau **Präsentationstechniken für Profis**

Sie möchten Ihre Fähigkeiten in freier Rede und Präsentation ausbauen und insbesondere technisch komplexe Sachverhalte strukturiert und verständlich darstellen? Dann ist dieses Seminar das Richtige für Sie. Mit Hilfe praktischer Übungen trainieren Sie Ihre rhetorischen Fähigkeiten und lernen, Ihre Wirkung auf andere besser einzuschätzen.

Seminarleitung: Peter Henkel, selbstständiger Trainer und Berater, Lauf

Weitere Informationen und Anmeldung
www.maschinenbau-institut.de/3109

Zertifikatslehrgang Produktmanagement

Mehr Markterfolg im Maschinenbau

In neuen und wachsenden Märkten gilt es, schnell die richtige Positionierung zu finden und diese wirksam zu vermarkten. In gesättigten Märkten haben nur Maschinen und Dienstleistungen eine Chance, die sich unmittelbar am Kundennutzen orientieren. Diese Aspekte sprechen dafür, ein starkes Produktmanagement im Unternehmen zu schaffen. Der Lehrgang vermittelt ergebnisorientiert das wichtigste Handwerkszeug für wirksames Produktmanagement im Maschinenbau – Neueinsteigern ebenso wie „alten Hasen“.

Lehrgangsleitung: Thomas Bauch, QQconsulting Thomas Bauch, Dachau

Weitere Informationen und Anmeldung
www.maschinenbau-institut.de/3246

Recht & Vertragsgestaltung

Anlagenbauverträge

Nationale und internationale Vertragspraxis

Welche Regelungen sollte ein Anlagenbauvertrag enthalten? Welche gängigen Vertragsmuster für nationale und internationale Anlagenbauverträge gibt es? Antworten auf diese und weitere Fragen liefert dieses Seminar. Sie erfahren, welche Rolle das Common Law in der Vertragspraxis spielt und wie Sie interdisziplinär vorgehen, um Risiken im Zusammenhang mit dieser Art von Verträgen frühzeitig zu erkennen und zu minimieren.

Seminarleitung: RA Volker Mahnken, Neu-Isenburg

Weitere Informationen und Anmeldung
www.maschinenbau-institut.de/2118

Arbeits- und Sozialversicherungsrecht bei Arbeitseinsätzen im Ausland

Arbeitnehmerentsendungen ins Ausland sind beliebt, bringen aber auch eine Reihe von arbeits- und sozialversicherungsrechtlichen Fragestellungen mit sich. Im Seminar vermitteln Ihnen erfahrene Experten das nötige Hintergrundwissen für Ihre tägliche Arbeit – damit Ihre Entsendung von Arbeitnehmern zum Erfolg führt und eventuelle Schadensansprüche abgewendet werden können.

Seminarleitung: RA Monika Weltin und RA Fabian Seus, VDMA, Frankfurt am Main

Weitere Informationen und Anmeldung
www.maschinenbau-institut.de/2113

Einführung in das Vertragsrecht

Die Gestaltung von Verträgen ist keine exklusive Aufgabe der Rechtsabteilung eines Unternehmens. Jede Person, die Kundenkontakt hat, muss rechtliche Kenntnisse des Vertragsmanagements besitzen. Eine frühzeitige Sensibilisierung aller Beteiligten verschafft den erforderlichen Informationsvorsprung zum Erkennen juristischer Fallstricke. Das Seminar vermittelt hierfür die Grundlagen und ermöglicht einen einfachen Einstieg in das Vertragsrecht. Dabei werden insbesondere Begrifflichkeiten erläutert und rechtliche Zusammenhänge aufgezeigt.

Seminarleitung: RA Claus Ullrich, Oberursel (Taunus)

Weitere Informationen und Anmeldung
www.maschinenbau-institut.de/2114

EU-DSGVO 2018

Chancen und Risiken für die unternehmerische Praxis

Die neue europäische Datenschutzgrundverordnung (DSGVO) bringt weitreichende Veränderungen mit sich. Künftig sind datenschutz- und sicherheitsrechtliche Fragen sowohl am Maßstab der DSGVO als auch des neuen deutschen Datenschutzrechts zu bewerten. Entscheidend ist eine proaktive Weichenstellung – rechtswirksam und mit Augenmaß. Ziel ist es, Haftungsrisiken zu minimieren, deutlich gestiegene Bußgelder bei Verstößen zu vermeiden aber auch mögliche Chancen für das Unternehmen zu erkennen. Das Seminar gibt Hilfestellung für die Praxis.

Seminarleitung: RA Stephan Menzemer, GW Graf von Westphalen, Frankfurt am Main

Weitere Informationen und Anmeldung
www.maschinenbau-institut.de/2110

Geschäftsgeheimnisse sichern

Kronjuwelen rechtlich schützen

Die Absicherung von unternehmenseigenem Know-how gegenüber Vertragspartnern ist enorm wichtig, um ein unkontrolliertes Abfließen von Wissen zu vermeiden. Doch was sollte eine Geheimhaltungsvereinbarung, auch Non-Disclosure Agreement (NDA) genannt, beinhalten? Wie weit darf man in einem NDA gehen? Was ist der richtige Zeitpunkt für den Abschluss und wie prüft man NDA, die von der Gegenseite vorgelegt werden? Unser praxisorientiertes Seminar gibt Antworten auf diese und weitere Fragestellungen.

Seminarleitung: RA Dr. Volkmar Kruk, Reifenhäuser GmbH & Co. KG, Troisdorf |
RA Daniel van Geerenstein, LL.M., VDMA, Frankfurt am Main

Weitere Informationen und Anmeldung
www.maschinenbau-institut.de/2115

Kompaktseminar Vertrags- und Claimsmanagement

Projekte ohne Planabweichungen gibt es nicht. Der erfolgreiche Umgang mit diesen Planabweichungen und eventuell daraus abgeleiteten Claims ist ein entscheidendes Element erfolgreichen Projektmanagements im Maschinenbau. Das Grundlagenseminar beleuchtet alle wesentlichen Aspekte des Claimsmanagements im Unternehmen.

Seminarleitung: Volker Stroh, Training und Beratung für Unternehmen mit Projektgeschäft, Mainz

Weitere Informationen und Anmeldung
www.maschinenbau-institut.de/2117

Service- und Kundendienstverträge im Maschinenbau

Kostenmanagement, Outsourcing und zunehmende Komplexität technischer Systeme sowie neue Technologien lassen die Bedeutung von Serviceleistungen rasant steigen. Die rechtliche Absicherung der Leistung hinkt meist hinterher. Im Seminar lernen Sie, wie Sie in- und ausländische Instandhaltungsverträge und Servicevereinbarungen strukturiert aufbauen und rechtskonform gestalten.

Seminarleitung: RA Claus Ullrich, Oberursel (Taunus) | RA Andreas Fischer, Berlin

Weitere Informationen und Anmeldung
www.maschinenbau-institut.de/2102

Transportrecht

Risiken kennen und Haftungsausschlüsse vermeiden

Sowohl nationale als auch internationale Rechtsvorschriften sehen prinzipiell eine beschränkte Haftung des Transportunternehmens vor. Im Maschinen- und Anlagenbau kann dies im Schadensfall zu erheblichen Forderungsausfällen führen. Im Seminar lernen Sie, wie diese Haftungsbeschränkungen eventuell durchbrochen werden und wie Sie Transport- und Logistikverträge rechtssicher gestalten können. Daneben werden die einzudeckenden Versicherungen besprochen.

Seminarleitung: Martin Launer, Taylor Wessing, Hamburg

Weitere Informationen und Anmeldung
www.maschinenbau-institut.de/4307

Verträge mit Handelsvertretern und Vertragshändlern

Rechtliche Grundlagen, Gestaltungsspielräume, Risikobegrenzungen

Der Vertrieb von Waren kann auf unterschiedliche Weise erfolgen. Oft bedienen sich Unternehmen externer Vertriebspartner wie Handelsvertreter oder Vertragshändler. Die notwendigen Vereinbarungen zwischen dem Maschinenhersteller und dem Vertriebspartner setzen die Kenntnis der unterschiedlichen Rechtsnormen für in- und ausländische Vertriebsverträge voraus. Das Seminar gibt Hilfestellung und unterstützt Sie dabei, Ihre Interessen zu wahren und Ihre Rechtsposition zu sichern.

Seminarleitung: RA Claus Ullrich, Oberursel (Taunus) | RA Dr. Jens-Berghe Riemer, FRIES
Rechtsanwälte, Nürnberg

Weitere Informationen und Anmeldung
www.maschinenbau-institut.de/2109

Vertragliche Risikominimierung im Einkauf und Vertrieb

Einkaufsbedingungen bewerten und gestalten

In diesem Seminar werden Sie für risikoreiche Klauseln in Allgemeinen Einkaufsbedingungen sensibilisiert und die Rechtsprechung des Bundesgerichtshofs zum AGB-Recht wird erläutert. Dadurch gewinnen Sie mehr Rechtssicherheit und können das vertragliche Risiko bei der Gestaltung entsprechender Bedingungen im Einkauf und Vertrieb effektiv begrenzen.

Seminarleitung: RA Claus Ullrich, Oberursel (Taunus)

Weitere Informationen und Anmeldung
www.maschinenbau-institut.de/2105

Wie gestalte ich meine Verkaufsverträge rechtssicher?

Lieferrecht und AGB-Verträge in der unternehmerischen Praxis

Fehlerhafte oder unvollständige Verträge können existenzielle Folgen nach sich ziehen. Die Kenntnis der einschlägigen gesetzlichen Vorschriften schafft Sicherheit und spart Kosten. Die Teilnehmer des Seminars lernen, ihre Verkaufs- bzw. Lieferverträge zu optimieren, um vertragliche Risiken zu minimieren oder gänzlich auszuschließen.

Seminarleitung: RA Claus Ullrich, Oberursel (Taunus)

Weitere Informationen und Anmeldung
www.maschinenbau-institut.de/2103

Zertifikatslehrgang Vertrags- und Claimsmanagement

Vertragliche Projektgrundlagen, Änderungsmanagement, Claimverhandlung

Das Projektgeschäft im deutschen Maschinen- und Anlagenbau nimmt seit Jahren kontinuierlich zu. Aufgrund der Komplexität und den steigenden Anforderungen sind Kompetenzen im Vertrags- und Claimsmanagement gefragter denn je. Als erfolgreicher Projektmanager wird von Ihnen erwartet, dass Sie professionell mit Vertragsänderungen umgehen und Risiken innerhalb des Projektverlaufs gekonnt steuern. Der Lehrgang liefert praxisbewährtes Handwerkszeug.

Lehrgangleitung: Volker Stroh, Training und Beratung für Unternehmen mit Projektgeschäft, Mainz

Weitere Informationen und Anmeldung
www.maschinenbau-institut.de/1169

Kommunikation & Führung

Der Abteilungs- und Bereichsleiter

Instrumente und Impulse für Ihre Führungspraxis

Mitarbeiter in Produktionsbetrieben effizient zu führen ist aufgrund zunehmender Komplexität und Arbeitsverdichtung eine Herausforderung. Unser Seminar vermittelt Ihnen die zentralen Führungsinstrumente für Ihren Praxisalltag als Abteilungs- und Bereichsleiter. Insbesondere die Fähigkeit einer guten Gesprächsführung ermöglicht es, zielgerichtet Prozesse zu managen und die daran beteiligten Mitarbeiter so zu motivieren, dass sie gute Arbeitsleistungen erbringen können.

Seminarleitung: Dr. Konrad Rump, Dr. Konrad Rump und Partner, Düsseldorf

Weitere Informationen und Anmeldung
www.maschinenbau-institut.de/1168

Erstmals Führungskraft

Erstmals als Führungskraft tätig zu sein bringt viele Veränderungen und Herausforderungen mit sich. Mitarbeiter und Vorgesetzte haben Erwartungen an Sie, die es zu erfüllen gilt. Die Übernahme von Führungsverantwortung bedeutet ein neues Rollenverständnis und erfordert einen gekonnten Umgang mit verschiedensten Führungswerkzeugen. Mit diesem Seminar gewinnen Sie Know-how für Ihren erfolgreichen Einstieg in die Führungsrolle.

Seminarleitung: Dr. Anna Kreuzer, Kreuzer ONE, Düsseldorf

Weitere Informationen und Anmeldung
www.maschinenbau-institut.de/1172

Führen für Meister

Mitarbeiterführung in Fertigung, Montage, Lager und Logistik

Als Meister oder Gruppenleiter im Bereich der Produktion und Logistik müssen Sie Arbeitsabläufe organisieren, Gruppen führen, Ziele setzen, Aufgaben koordinieren und Ergebnisse kontrollieren sowie Mitarbeiter motivieren. Dabei stehen Sie in einem ständigen Spannungsfeld zwischen Ihrem Vorgesetzten und Ihren Mitarbeitern. Das Seminar gibt Hilfestellung und vermittelt Ihnen praxisnahe Führungs- und Gesprächstechniken, um Ihre Aufgaben erfolgreich zu meistern.

Seminarleitung: Ulrich Freimann, Dr. Konrad Rump und Partner, Düsseldorf

Weitere Informationen und Anmeldung
www.maschinenbau-institut.de/1239

Führung ohne Vorgesetztenfunktion

Teams fachlich führen und Projekte erfolgreich leiten

Mitarbeiter zielgerichtet zu führen – ohne die klassische Personalverantwortung zu besitzen – ist eine enorme Herausforderung. Die Instrumente der disziplinarischen Führung stehen Ihnen nicht zur Verfügung. Umso wichtiger ist es zu wissen, wie Sie ohne Weisungsbefugnis Mitarbeiter motivieren und welche Führungsinstrumente Sie einsetzen können. Das Seminar gibt Hilfestellung.

Seminarleitung: Dr. Konrad Rump, Dr. Konrad Rump und Partner, Düsseldorf

Weitere Informationen und Anmeldung
www.maschinenbau-institut.de/1222

Heiße Eisen – Schwierige Gespräche führen

In kritischen Situationen smart agieren

Erfolgreiche Zusammenarbeit heißt erfolgreiche Kommunikation. Und kommunizieren ist doch einfach, oder etwa nicht? Eine Person sagt etwas, die andere reagiert. Aber wieso verursacht dies häufig Missverständnisse, Ärger oder gar Konflikte? In diesem Seminar trainieren Sie den souveränen Umgang mit kritischen Gesprächssituationen und lernen, einen kühlen Kopf zu bewahren.

Seminarleitung: Sven Henze, Tacheles reden.com – Sven Henze, Münster (Westfalen)

Weitere Informationen und Anmeldung
www.maschinenbau-institut.de/1237

Konfrontierende Kommunikation

Souverän und konstruktiv

Heikle Gespräche, in denen gegensätzliche Interessenslagen aufeinandertreffen, kennt jeder. Doch wie können Sie in dieser Situation souverän und konstruktiv reagieren? Unser Seminar gibt Ihnen Strategien und Techniken an die Hand und Sie lernen, klar zu kommunizieren sowie selbstsicher aufzutreten.

Seminarleitung: Sven Henze, Tacheles reden.com – Sven Henze, Münster (Westfalen)

Weitere Informationen und Anmeldung
www.maschinenbau-institut.de/1238

Mitarbeiterzufriedenheit

Nur wer fragt, erhält Antworten

Die Mitarbeiterzufriedenheit wird inzwischen als wesentliche Voraussetzung für den langfristigen Erfolg von Unternehmen anerkannt. Das Engagement und die Bindung von Mitarbeitern sind ein Wettbewerbsvorteil, der nur schwer zu kopieren ist. In dieser Schulung lernen Sie auf Basis eines vom VDMA entwickelten Befragungskonzeptes, wie Sie Analysen zur Mitarbeiterzufriedenheit planen und durchführen sowie die Ergebnisse zielgerichtet im Unternehmen kommunizieren.

Seminarleitung: Dr. Frank Bünting, VDMA, Frankfurt am Main

Nur Inhouse – weitere Informationen
www.maschinenbau-institut.de/1136

Reklamationsgespräche professionell führen Beschwerden kunden- und verkaufsorientiert behandeln

Beschwerden und Reklamationen – vor allem im direkten Kundengespräch – lösen häufig Stress-situationen aus. Doch gerade in der geschickten, intelligenten Bearbeitung von Reklamationen stecken beachtliche Chancen zur Kundenbindung. Kunden, die sich bei Reklamationen gut behandelt fühlen, bleiben dem Unternehmen treu und empfehlen es überdurchschnittlich oft weiter. Das Seminar vermittelt Ihnen praxiserprobte Techniken für eine zielführende Gesprächsführung.

Seminarleitung: Christiana Thiede, DV Deutsche Vertriebsberatung GmbH, Mettmann

Weitere Informationen und Anmeldung
www.maschinenbau-institut.de/3315

Vom Kollegen zum Vorgesetzten

Eine interne Beförderung zur Führungskraft ist Chance und Herausforderung zugleich: Auf einmal haben Sie Verantwortung für ehemalige Kollegen. Als Führungskraft müssen Sie motivieren und den Leistungoutput steuern. Doch wie kann dieser Rollenwechsel gelingen? Unser Intensiv-Training ist speziell auf diese Situation zugeschnitten, damit Sie Ihre neue Position als Führungskraft erfolgreich ausfüllen.

Seminarleitung: Sven Henze, Tacheles reden.com – Sven Henze, Münster (Westfalen)

Weitere Informationen und Anmeldung
www.maschinenbau-institut.de/1173

Qualität & Einkauf

Lehrgang zum zertifizierten FMEA-Manager

Die Fehlermöglichkeits- und Einflussanalyse (FMEA) ist ein leistungsfähiges Instrument zur präventiven Fehlervermeidung in Entwicklung und Konstruktion. Ziel ist es, Kosten und Zusatzaufwand so gering wie möglich zu halten. In unserem Lehrgang erfahren Sie, wie Sie die FMEA wirkungsvoll nutzen und in Ihrem Unternehmen praktisch anwenden können.

Lehrgangsleitung: Dr. Frank Bünting, VDMA, Frankfurt am Main | Winfried Dietz, DIETZ Consultants, Wallenhorst

Weitere Informationen und Anmeldung
www.maschinenbau-institut.de/7146

Maß-, Form- und Lagetolerierung

Umsetzung aktueller Anforderungen aus Normung und Industrie

In der Praxis sind technische Zeichnungen in Bezug auf die Maß-, Form- und Lagetolerierung häufig fehlerhaft, mehrdeutig, nicht normenkonform, unvollständig oder nicht messbar. Kostensteigerungen und Reibungsverluste in der Auftragsvergabe oder im Produktionsprozess, mangelhafte Produktqualität oder gar funktionsunfähige Erzeugnisse sind die Folge. Das Seminar vermittelt wichtige Fachkenntnisse und stärkt das Bewusstsein für den Einfluss der Maß-, Form- und Lagetolerierung auf Kosten und Qualität.

Seminarleitung: Manfred Weidemann, Quality Office, Eggenstein-Leopoldshafen

Nur Inhouse – weitere Informationen
www.maschinenbau-institut.de/7311

Praxisworkshop zur ISO 9001:2015

Machen Sie Ihre Prozesse fit für die aktuellen Normanforderungen

In diesem Praxisworkshop lernen Sie die Anforderungen der ISO 9001:2015 an Ihre Unternehmensprozesse kennen. Sie erfahren, inwieweit Ihre Prozesslandkarte und Prozessbeschreibungen den Normanforderungen genügen und wie Sie Ihre Prozesse fit für die ISO 9001:2015 machen.

Moderation: Dr. Frank Bünting, VDMA, Frankfurt am Main

Weitere Informationen und Anmeldung
www.maschinenbau-institut.de/7148

Vertragliche Risikominimierung im Einkauf und Vertrieb

Einkaufsbedingungen bewerten und gestalten

In diesem Seminar werden Sie für risikoreiche Klauseln in Allgemeinen Einkaufsbedingungen sensibilisiert und die Rechtsprechung des Bundesgerichtshofs zum AGB-Recht wird erläutert. Dadurch gewinnen Sie mehr Rechtssicherheit und können das vertragliche Risiko bei der Gestaltung entsprechender Bedingungen im Einkauf und Vertrieb effektiv begrenzen.

Seminarleitung: RA Claus Ullrich, Oberursel (Taunus)

Weitere Informationen und Anmeldung
www.maschinenbau-institut.de/2105

Warenursprung und Präferenzen

Freihandelsabkommen sinnvoll nutzen

Mittlerweile gewähren viele Staaten für Ursprungswaren der EU aufgrund von Präferenzregelungen Zollvorteile, in der Regel eine Zollfreiheit. Um diesen Wettbewerbsvorteil optimal zu nutzen, muss der deutsche Exporteur die komplexen Regelungen anwenden können. Auch die Bestimmungen des nicht-präferentiellen Warenursprungs sind häufig nicht einfach. Das Seminar bietet einen Wegweiser durch den Dschungel an Vorschriften.

Seminarleitung: Friedrich Wagner, VDMA, Frankfurt am Main

Weitere Informationen und Anmeldung
www.maschinenbau-institut.de/4415

Firmeninterne Beratung

Das Maschinenbau-Institut ist Ihr Partner für firmeninterne Beratung, Schulungen, Workshops und Personalentwicklung. In individuellen Schulungs- und Beratungsprojekten unterstützen wir Unternehmen aus dem Maschinen- und Anlagenbau in verschiedensten Fragestellungen. Unser Angebot ist dabei auf die individuellen Bedürfnisse der Kunden ausgerichtet. Aus unserem Pool von Fachexperten, Trainern und Coaches finden wir auch für Sie passende Lösungen.



pressmaster/fotolia

Umsetzungsbegleitung zum „Leitfaden Industrie 4.0“

Wir möchten mittelständische Maschinenbauer darin unterstützen, Potenziale für Industrie 4.0 zu identifizieren und die für ihr Unternehmen passende Strategie zu entwickeln. In Zusammenarbeit mit einem Universitätsinstitut bieten wir eine firmenindividuelle Beratung an, welche auf dem „Leitfaden Industrie 4.0 – Orientierungshilfe zur Einführung in den Mittelstand“ des VDMA aufbaut.

Nutzenberechnung konkreter Digitalisierungsprojekte

Mit dieser Beratungsleistung möchten wir Ihnen im Rahmen eines individuellen Workshops Hilfestellung geben, mögliche Investitionen Ihres Unternehmens in Industrie 4.0-Projekte zu bewerten und richtig zu priorisieren. Grundlage dafür ist der vom VDMA entwickelte Investitionsrechner Industrie 4.0, den Sie im Anschluss weiterhin kostenlos nutzen können.

Weitere Informationen

www.maschinenbau-institut.de/beratung

Inhouse-Schulungen

Eine Vielzahl unserer offenen Seminare bieten wir auch als firmeninterne Schulungen an. Die Inhalte können hierbei auf die individuellen Bedürfnisse Ihres Unternehmens zugeschnitten werden. Finden Sie auf unserer Internetseite ein passendes Seminar und sprechen Sie uns einfach an. Gerne erstellen wir Ihnen ein individuelles Angebot.

Weitere Informationen

www.maschinenbau-institut.de/seminare

Maschinenbau-Institut GmbH

ein Unternehmen des VDMA

Lyoner Straße 18

60528 Frankfurt am Main

Telefon +49 69 6603 1334

E-Mail mbi@vdma.org

Internet www.maschinenbau-institut.de

Stand: 10.01.2019, Änderungen vorbehalten