
PETERSBERGER STRATEGIETAGE 2018

Boomende Märkte – Verlockende Perspektiven

**Den Rückenwind nutzen:
Strategisch denken – Zukunft gestalten**

9. und 10. März 2018



DIE BAUINDUSTRIE
NORDRHEIN-WESTFALEN



RA'in Prof. Beate Wiemann,
Hauptgeschäftsführerin des
Bauindustrieverbandes NRW

Sehr geehrte Damen und Herren,

die Bauindustrie NRW lädt Sie ein, bei den Petersberger Strategietagen 2018 am 9. und 10. März mit uns über

*Boomende Märkte Verlockende Perspektiven:
Den Rückenwind nutzen, strategisch denken, Zukunft gestalten*

zu diskutieren.

Auch bei dieser nunmehr vierten Durchführung erwarten Sie wieder spannende Themen und interessante Referenten, die uns Einblick in ihre strategischen Überlegungen und Entscheidungen geben. Bestens bewährt hat sich dabei unser Anspruch, von den Erfahrungen aus anderen Branchen zu lernen. Dieses Mal werden wir z. B. hochkarätige Entscheidungsträger aus dem Anlagenbau, aus dem Zuliefererbereich als auch seitens der Auftraggeberseite begrüßen.

Vor dem Hintergrund der aktuell durchaus erfreulichen Konjunkturaussichten widmen wir uns der zentralen Frage, was für Bauunternehmen ratsam ist, in der Boomphase zu beachten, um in späteren Abschwungphasen krisensicher aufgestellt zu sein. Gleichzeitig werden wir erfahren, wie wir trotz des Gefühls einer allgegenwärtigen Beschleunigung eine souveräne Gelassenheit entwickeln können.

Der Journalist und Unternehmer André Kostolany hat es auf den Punkt gebracht: „Einen Tag strategisch Denken bringt mehr als 30 Tage Arbeit“.

Lassen Sie uns zusammen Anknüpfungspunkte suchen, Wegmarken finden und Meilensteine definieren, mit denen wir fit für die Zukunft werden!

Im Namen des Bauindustrieverbandes Nordrhein-Westfalen lade ich Sie ein, an den Petersberger Strategietagen 2018 teilzunehmen. Seien Sie neugierig auf interessante Referenten mit spannenden Themen!

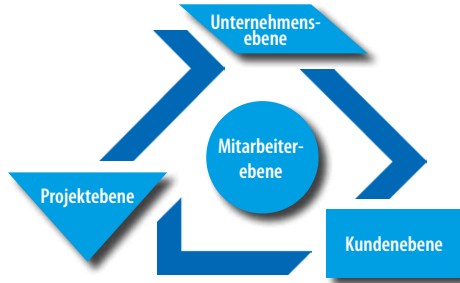
Wir freuen uns auf Sie!

Ihre

Prof. Beate Wiemann

Konjunkturaufschwung auf der einen Seite, Ressourcenknappheit auf der anderen:

Auf dem Arbeitsmarkt konkurrieren Unternehmen um die besten Köpfe, Rohstoffmärkte werden aus Nachhaltigkeitsgesichtspunkten limitiert und in der Infrastruktur wetteifern immer mehr Parteien um die besten Netze und die effizienteste Logistik. Um in diesem Spannungsfeld zwischen wirtschaftlichem Rückenwind einerseits und anstrengenden Rahmenbedingungen andererseits handlungsfähig zu bleiben, müssen Bauunternehmen sich zukunftssicher aufstellen.



- ▶ Auf der **Unternehmensebene** diskutieren wir neue strategische Wege, wie sich Unternehmen in Wachstumsphasen zukunftssicher, d. h. insbesondere auch gewappnet für Zeiten wirtschaftlichen Abschwungs, aufstellen können. Hierzu bedarf es einerseits mutiger Entscheidungen der Unternehmensleitung, andererseits aber auch der Kreativität der Mitarbeiter.
- ▶ Auf der für Bauunternehmen besonders bedeutsamen **Projekt-ebene** setzen wir uns damit auseinander, wie der Workflow durch Methoden des agilen Projektmanagements beeinflusst wird. Hierbei werden wir auch ausloten, wo die Grenzen der Flexibilität liegen bzw. inwieweit strukturelle Rahmenbedingungen trotz aller Anpassungsfähigkeit dauerhaft und verlässlich angelegt sein müssen - für Mitarbeiter, Kunden und Lieferanten gleichermaßen.
- ▶ Auf der **Kundenebene** führt ein Paradigmenwechsel in Politik und Bevölkerung und der Ruf nach Beschleunigung (des Wandels, des Infrastrukturausbaus etc.) zu einer neuen Partnerschaft zwischen einem der größten Auftraggeber der Bauwirtschaft und den Bauunternehmen. Wir werden der Frage nachgehen, welche Konsequenzen daraus für die Bauunternehmen abgeleitet werden können.

„Wo die Wirtschaft wächst, ist sie im Wandel begriffen, wo sie schrumpft, wird sie zum Wandel gezwungen.“ Prof. Dr. Hans-Jürgen Quadbeck-Seeger (*1939), deutscher Chemiker und Mitglied der Enquête-Kommission für Gentechnik des Deutschen Bundestages, beschreibt sehr gut, weshalb Bauunternehmen gut beraten sind, ihre Organisation in prosperierenden Zeiten strategisch zu optimieren – und dabei die Fäden in der Hand halten können. Dies ist auch die Perspektive der **Mitarbeiter-ebene**, den Wandel der Arbeitswelt nicht fatalistisch hinzunehmen, sondern gestaltend Einfluss zu nehmen.

Die Bauindustrie NRW: Nutzen Sie unsere Kompetenz im Unternehmensverbund!

PROGRAMM

Freitag, 9. März 2018

15:00 Uhr Empfang /Anmeldung

Moderation: Michael Brocker, bekannt aus der WDR 2 Arena

16:00 Uhr Begrüßung durch Senator Dirk Grünewald,
Präsident des Bauindustrieverbandes NRW

Perspektivvortrag: **Partizipieren am Bauboom: Strategien für ein nachhaltiges Wachstum**

*Dr. Alexander Hohendanner, Partner bei Deloitte Corporate Finance
und Industry Line Leader Real Estate & Construction, Wien*

Promoviert an der Wirtschaftsuniversität Wien, zunächst tätig bei Arthur Anderson & Co.; nunmehr bei Deloitte. Langjährige Erfahrung in den Bereichen Mergers & Acquisitions, Restrukturierung und Bewertung. Spezialisiert auf die Schaffung effizienter Prozesse zur Zielerreichung bei Unternehmenstransaktionen und Finanzierungen.

In seinem Vortrag zeigt Dr. Alexander Hohendanner auf, welche Marktkräfte im aktuell boomenden Immobilien- und Infrastrukturmärkte die Unternehmen der europäischen Bauindustrie vor die Herausforderung der Restrukturierung und Positionierung stellen. Hohendanner identifiziert sowohl branchenspezifische als auch gesamtwirtschaftliche Ursachen, die einen Einfluss auf die Wettbewerbsdynamik der Bauindustrie haben. Günstiges Kapital und die aktuelle Position im Wirtschaftszyklus führen zu einer außergewöhnlichen Nachfragesituation mit entsprechendem Branchenwachstum. Dem stehen strukturelle Veränderungen auf Grund der Digitalisierung, der erhöhten Transparenz und Europäisierung der Bauindustrie mit dem damit verbundenen Konkurrenzdruck innerhalb der Branche entgegen. Zudem führt der Wettkampf um die Ressourcen auf den Zuliefermärkten (Gewerke, Personal, ...) zu einer Margenkompression in Teilen der Wertschöpfungskette. Somit gelingt es Bauunternehmen zum Teil nur langsam, die Chancen aus dem Wachstum auch auf dem Markt zu kapitalisieren.

Anhand von Beispielen zeigt Hohendanner, mit welchen Methoden die Unternehmen der Bauindustrie diesen Herausforderungen entgegenwirken.

Initiativvortrag: **Sich nie wieder ärgern: Reine Utopie oder entscheidender Erfolgsfaktor?**

Christian Bremer, Bochum

1992 bis 2002 Aufbau eines erfolgreichen Trainingsunternehmens, aber zum Preis von ständigen 80-Stunden-Wochen ohne Erholungsurlaub; Aufarbeitung der eigenen Fehler und Entwicklung praxisorientierter Strategien, seit 15 Jahren einer der gefragtesten deutschsprachigen Experten für Gelassenheit, garantiert frei von Esoterik, mit Mut zu klaren Worten. Autor mehrerer Bücher, zahlreicher Artikel und eines Blogs. Seine einfachen und überzeugenden Lösungsangebote werden sofort verstanden und können direkt angewendet werden.

In seinem Vortrag fordert Christian Bremer uns auf, unsere Sichtweisen zu ändern und stattdessen mehr Kraft für Lösungen zu gewinnen. Er verrät uns,

- was die Hauptursache für Ärger ist und wie man sie vermeidet
- wie wir dem Ärger erfolgreich vorbeugen können
- wie wir die Kontrolle bewahren, wenn es darauf ankommt
- was zu tun ist, wenn der Ärger schon da ist
- welche Techniken wir anwenden können, um aus Ärger konstruktive Energie zu gewinnen
- wie wir am besten die Sachverhalte, die uns stören, ansprechen
- warum wir Ärger als Geschenk sehen und als Motivation nutzen sollten

Seine Philosophie: „Wir stehen alle vor denselben Problemen, brauchen aber individuelle Lösungen“

19:00 Uhr Empfang mit anschließendem Abendessen

PROGRAMM

Samstag, 10. März 2018

9:00 Uhr

Eingefahrene Wege verlassen: Muster brechen durch die Intelligenz der Vielen

Unternehmens-
ebene

Torsten Elias, Adolf Würth GmbH & Co. KG, Künzelsau-Gaisbach

Vertriebsleiter Nord und Prokurist bei der Adolf Würth GmbH & Co. KG. Nach dem Wechsel aus dem Lebensmittel-Einzelhandel stieg Torsten Elias im Jahr 1996 als Verkäufer im Bereich Bau in das Unternehmen ein. Bereits zwei Jahre später erfolgte die Ernennung zur Führungskraft. Ständige Neugier und selbstkritisches Hinterfragen führten zur Entwicklung weiterer wichtiger Distributionswege wie dem Niederlassungskonzept, welches heute erfolgreich ausgebaut wird.

Effizienz, Produktivität und Digitalisierung: Erfahrungen von GE im Umfeld von EPC-Projekten

Projektebene

*Frank Ennenbach, Clean Combustion NPI & Engineering Leader,
GE Power, Steam Power Systems, Baden (Schweiz)*

Studium an der RWTH Aachen zum Chemie-Ingenieur. Einstieg bei der Krupp Koppers GmbH, Essen, als Prozessingenieur. 1997 Übernahme zentraler Führungsaufgaben bei der Uhde GmbH, Dortmund, und ab 2000 bei der Siemens I&S OG, Karlsruhe; von 2001 bis 2008 Vice President Engineering bei der Lurgi AG, Frankfurt. Seit 2008 bei Alstom bzw. u. a. als Managing Director bei GE Carbon Capture GmbH.

Paradigmenwechsel in Politik und Gesellschaft: Qualität, Transparenz und Kommunikation als zentrale Herausforderungen für das partnerschaftliche Bauen

Kundenebene

Dipl.-Ing. Bernd Köppel, DB Netz AG, Duisburg

Prokurist und Leiter Regionale Großprojekte West der DB Netz AG. Studium des Bauingenieurwesens an der Technischen Universität München. Langjährige Berufserfahrung bei der W. Marktgraf GmbH & Co. KG in allen Bereichen des Tief- und Infrastrukturbauens bis hin zur verantwortlichen Leitung von Marketing und Vertrieb des Tiefbaus. 2010 wechselte er als Direktor Geschäftsbereich Gleisanlagen zu Balfour Beatty Rail GmbH. 2013 bis 2015 Leiter Regionales Projektmanagement und Sprecher des Regionalbereichs Südwest bei der DB ProjektBau GmbH.

Den Wandel der Arbeitswelt aktiv gestalten: Mit Führung und Mitarbeiterbindung den Erfolg von morgen absichern

Mitarbeiter-
ebene

Cornelia Reinecke, SICK AG, Waldkirch (Breisgau)

Mitglied der Geschäftsleitung der SICK AG und seit 2017 zudem im Aufsichtsrat der Sto SE & Co. KGaA. Studium der Betriebswirtschaftslehre in Dortmund und Buffalo (USA). Start der beruflichen Tätigkeit bei der Boehringer Ingelheim microParts GmbH, Dortmund, in verschiedenen Funktionen. 2006 Wechsel zur SICK AG, Waldkirch; zunächst Verantwortung für Unternehmenskommunikation (Presse- und Öffentlichkeitsarbeit, Investor Relations, interne Kommunikation sowie Veränderungsmanagement). Seit 2014 Personalleiterin und neben den operativen Funktionen u. a. verantwortlich für Organisations- und Kulturentwicklung, Competence-, Change- und Performance Management, Leadership sowie die hauseigene Akademie.

ca. 14:30 Uhr

Ende der Veranstaltung

ANMELDUNG UND TEILNAHMEBEDINGUNGEN

Veranstaltungsort:

Steigenberger Grandhotel Petersberg
Petersberg, 53639 Königswinter/Bonn

Kosten pro Teilnehmer:

netto 1.100,00 € zzgl. 19 % MwSt. / brutto 1.309,00 € (inkl. 19 % MwSt.)
inkl. Tagungsunterlagen, Abend- und Mittagessen sowie
Tagungsgetränken und Lunchbox am Samstag.

Sollten Sie nur an einem der beiden Tage teilnehmen wollen,
sprechen Sie uns bitte an.

Übernachtung

Unter dem Stichwort „Bauindustrie“ haben wir ein Zimmerkontingent
für Sie optioniert. Aufgrund der begrenzten Zimmerkapazitäten des
Steigenberger Grand Hotels bitten wir um schnellstmögliche Zimmer-
reservierung!

Überweisung:

Sofort nach Erhalt der Teilnahmebestätigung mit Rechnung.

Kosten bei Stornierung:

Die Anmeldungen werden in der Reihenfolge ihres Eingangs berück-
sichtigt. Da die Teilnehmerzahl begrenzt ist, müssen wir bei Abmeldun-
gen, die nach dem 16. Februar 2018 (telefonisch oder schriftlich) im
BWI-Bau eingehen, den vollen Teilnehmerbetrag berechnen. Selbstver-
ständlich kann auch ein Ersatzteilnehmer benannt werden.

Organisation & Kontakt:



BWI-Bau GmbH
Uhlandstraße 56, 40237 Düsseldorf

Dipl.-Kfm. Elvira Bodenmüller
E.Bodenmueller@BWI-Bau.de
Telefon: 0211 6703-290

Betriebswirtin Ute Tenhaaf
U.Tenhaaf@BWI-Bau.de
Telefon: 0211 6703-293

Videorückblick

Petersberger
Strategietage 2016

[www.bwi-bau.de/bwi-bau/
mediathek/](http://www.bwi-bau.de/bwi-bau/mediathek/)