



Weiterbildung für den Maschinenbau

Seminare | Lehrgänge | Tagungen 2018

INHALTSÜBERSICHT

Kommunikation Führung	3
Entwicklung Konstruktion	6
Produktion Montage	9
Qualitätsmanagement	11
Marketing Vertrieb	12
After-Sales-Service	16
Export Zoll Versand	19
Projekt- und Claimsmanagement	21
Finanzen Controlling Steuern	24
Recht.....	27
Tagungen Kongresse	31
Anmeldung	32

Kommunikation | Führung

„Heiße Eisen“ – Schwierige Gespräche führen In kritischen Situationen smart agieren

Erfolgreiche Zusammenarbeit heißt erfolgreiche Kommunikation. Und Kommunikation ist doch einfach. Oder etwa nicht? Die eine Person sagt etwas, die andere reagiert. Aber wieso verursacht dies häufig Missverständnisse, Informationsverluste, Ärger oder gar Konflikte? In diesem Seminar trainieren Sie, mit schwierigen Kollegen und Kunden bzw. Gesprächssituationen umzugehen. Dadurch werden Sie künftig selbst schwierige Gespräche leichter und gelassener angehen können.

Seminarleitung: Franziska Lochmann, Lochmann Kommunikation + Coaching, Emmerdingen und Sven Henze, Der-Personalentwickler.de, Münster (Westfalen)

04.07. – 05.07.2018	Bad Dürkheim	1237-18-1	890,00 1.150,00 € zzgl. MwSt.
11.12. – 12.12.2018	Düsseldorf	1237-18-2	890,00 1.150,00 € zzgl. MwSt.

Anmeldung und weitere Informationen
www.maschinenbau-institut.de/VA1237

Konfrontierende Kommunikation Souverän und konstruktiv

Ob in einer Teamsitzung oder in direkten Gesprächen: Aus gegensätzlichen Interessenlagen entstehen häufig spannungsgeladene Situationen. Kommt hohe Emotionalität hinzu, scheint oft kein Miteinander mehr möglich zu sein. In diesen Situationen gilt es, nicht in Vermeidungs- oder „Hau-drauf“-Strategien zu verfallen, sondern umsichtig und elegant mit zu agieren. Im Seminar lernen Sie, umsichtig mit Konfrontationen umzugehen sowie diese zielorientiert aufzubauen und wieder aufzulösen.

Seminarleitung: Franziska Lochmann, Lochmann Kommunikation + Coaching, Emmerdingen und Sven Henze, Der-Personalentwickler.de, Münster (Westfalen)

12.06. – 13.06.2018	Bad Dürkheim	1238-18-1	890,00 1.150,00 € zzgl. MwSt.
20.11. – 21.11.2018	Düsseldorf	1238-18-2	890,00 1.150,00 € zzgl. MwSt.

Anmeldung und weitere Informationen
www.maschinenbau-institut.de/VA1238

Wirkungsvoll Präsentieren im Maschinenbau Präsentationstechniken für Profis

Gerade bei der Präsentation technischer Sachverhalte ist es notwendig, diese vorab zielgruppengerecht zu gestalten, deren Komplexität gegebenenfalls angemessen zu reduzieren sowie sie klar und verständlich darzustellen. Hinzu kommt, dass sich selbst Spezialisten der Bedeutung gut strukturierter Präsentationen zwar bewusst sind, oft jedoch ihre eigene Wirkung auf andere nicht einschätzen können. Anhand praktischer Übungen erhalten die Teilnehmer des Seminars konkrete Empfehlungen für Ihre Präsentation.

Seminarleitung: Peter Henkel, selbstständiger Trainer und Berater, Lauf

20.06. – 21.06.2018	Frankfurt am Main	3109-18-1	860,00 1.120,00 € zzgl. MwSt.
20.11. – 21.11.2018	Böblingen	3109-18-2	860,00 1.120,00 € zzgl. MwSt.

Anmeldung und weitere Informationen
www.maschinenbau-institut.de/VA3109

Erstmals Führungskraft

Wenn Sie erstmals als Führungskraft tätig werden, stehen Sie meist vor einer gewissen Herausforderung. Nicht nur Ihre Vorgesetzten und gleichrangigen Kollegen haben Erwartungen an Sie. Sie wollen auch den Erwartungen Ihrer Mitarbeiter gerecht werden. Die Übernahme von Führungsverantwortung bedeutet ein neues Rollenverständnis und erfordert den gekonnten Umgang mit Führungswerkzeugen wie z. B. zielführende Delegation, Konflikt- und Feedbackgespräche. Mit diesem Seminar gewinnen Sie Know-how über unterschiedliche Führungsstile und -instrumente für Ihren Einstieg in die Führungsrolle.

Seminarleitung: Dr. Anna Kreuzer, Kreuzer ONE, Düsseldorf

20.06. – 21.06.2018	Frankfurt am Main	1172-18-1	860,00 1.120,00 € zzgl. MwSt.
20.11. – 21.11.2018	Neuss	1172-18-2	860,00 1.120,00 € zzgl. MwSt.

Anmeldung und weitere Informationen
www.maschinenbau-institut.de/VA1172

Vom Kollegen zum Vorgesetzten

Führungskräfte, die intern befördert werden und nun Verantwortung für ehemalige Kolleginnen und Kollegen tragen, sind mit einer herausfordernden Situation konfrontiert. Sie müssen die ehemaligen Kollegen führen, motivieren und deren Leistungsausgabe steuern. Doch wie kann dieser Rollenwechsel gelingen? Das kompakte Intensiv-Training ist speziell auf diesen Rollenwechsel zugeschnitten. Sie lernen Führungskonzepte und -instrumente kennen, die Sie nutzen können, um Ihre neue Position erfolgreich auszufüllen.

Seminarleitung: Sven Henze, Der-Personalentwickler.de, Münster (Westfalen)

26.09. – 28.09.2018	Bad Dürkheim	1173-18-1	1.390,00 1.790,00 € zzgl. MwSt.
----------------------------	--------------	-----------	-----------------------------------

Anmeldung und weitere Informationen
www.maschinenbau-institut.de/VA1173

Führung ohne Vorgesetztenfunktion

Teams fachlich führen und Projekte erfolgreich leiten

Mitarbeiter zielgerichtet zu führen – ohne die klassische Personalverantwortung zu besitzen – ist eine außerordentliche Herausforderung. Als fachliche Führungskraft stehen Ihnen die Instrumente der disziplinarischen Führung nicht zur Verfügung, Ihre Aufgabe wollen Sie aber dennoch erfolgreich meistern. Um ein Team auf ein Ziel gerichtet zu führen, sollten Sie als „Team-Leader“ wissen, wie Sie ohne Weisungsbefugnis einzelne Mitarbeitende motivieren können und welche geeigneten Führungsinstrumente Ihnen dafür zur Verfügung stehen. Das Seminar gibt hierzu Hilfestellung.

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

18.06. – 19.06.2018	Düsseldorf	1222-18-1	860,00 1.120,00 € zzgl. MwSt.
11.12. – 12.12.2018	Frankfurt am Main	1222-18-2	860,00 1.120,00 € zzgl. MwSt.

Anmeldung und weitere Informationen
www.maschinenbau-institut.de/VA1222

Führen für Meister

Mitarbeiterführung in Fertigung, Montage, Lager und Logistik

Die Führungsaufgaben im Bereich der Produktion und Logistik haben sich in den letzten Jahren erheblich verändert und werden sich weiter wandeln. Der Meister und Gruppenleiter muss Arbeitsabläufe organisieren, Gruppen führen, Ziele setzen, Einzelaufgaben koordinieren und Ergebnisse kontrollieren. Außerdem soll er seine Mitarbeiter motivieren und zu gruppengerechtem Verhalten anhalten. Dabei steht er in einem ständigen Spannungsfeld zwischen seinem eigenen Vorgesetzten und seinen Mitarbeitern. Um diese Aufgaben bewältigen zu können, sollten Meister, Gruppenleiter, Schichtführer und Vorarbeiter mit modernen und praxisnahen Führungs- und Gesprächstechniken vertraut sein.

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

13.03. – 14.03.2018	Frankfurt am Main	1239-18-1	860,00 1.120,00 € zzgl. MwSt.
27.09. – 28.09.2018	Neuss	1239-18-2	860,00 1.120,00 € zzgl. MwSt.

Anmeldung und weitere Informationen
www.maschinenbau-institut.de/VA1239

Der Abteilungs- und Bereichsleiter

Instrumente und Impulse für Ihre Führungspraxis

Die zunehmende Komplexität in Unternehmen stellt Abteilungs- und Bereichsleiter vor die Aufgabe, ihre direkten Mitarbeiter möglichst effizient und effektiv zu führen sowie zu motivieren. Spezifische Führungsinstrumente unterschiedlicher Art müssen beherrscht und sicher eingesetzt werden. Insbesondere die Fähigkeit einer guten Gesprächsführung ermöglicht es der Führungskraft, 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

26.04. – 27.04.2018	Neuss	1168-18-1	860,00 1.120,00 € zzgl. MwSt.
22.11. – 23.11.2018	Bad Dürkheim	1168-18-2	860,00 1.120,00 € zzgl. MwSt.

Anmeldung und weitere Informationen
www.maschinenbau-institut.de/VA1168

Der Service-Mitarbeiter: Botschafter, Blitzableiter und Berater

Dass Montage und Service fachlich gute Arbeit leisten, ist für Kunden meist selbstverständlich. Doch heute erwarten sie mehr. Service-Mitarbeiter sollen auch versierte Gesprächspartner und kompetente Kundenbetreuer sein. Daneben sind zunehmend auch Beratungskompetenzen von Service-Mitarbeitern gefordert, um Kunden beispielsweise ergänzende Dienstleistungen oder Produktverbesserungen anzubieten. Das Seminar unterstützt dabei, die gestiegenen Anforderungen beim Kunden positiv zu meistern.

Seminarleitung: Katja Rothenburger, freiberufliche Trainerin und Beraterin, Köln

20.06. – 21.06.2018	Frankfurt am Main	3309-18-1	860,00 1.120,00 € zzgl. MwSt.
06.11. – 07.11.2018	Düsseldorf	3309-18-2	860,00 1.120,00 € zzgl. MwSt.

Anmeldung und weitere Informationen
www.maschinenbau-institut.de/VA3309

Entwicklung | Konstruktion

Lasten- und Pflichtenhefte in der Praxis

Unvollständigkeit der Inhalte oder falsche Daten in den Lasten- und Pflichtenheften führen häufig zu Fehlern in Entwicklung und Konstruktion oder der Projektierung. Diese resultieren aus der unzureichenden Zusammenarbeit zwischen Technik und Vertrieb. Die Folgen sind verspätete Produkteinführung, -mängel und damit hohe Überarbeitungs- und Gewährleistungskosten, die leicht einige Prozente vom Umsatz ausmachen können.

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

19.06.2018	Frankfurt am Main	7102-18-1	450,00 580,00 € zzgl. MwSt.
11.12.2018	Frankfurt am Main	7102-18-2	450,00 580,00 € zzgl. MwSt.

Anmeldung und weitere Informationen
www.maschinenbau-institut.de/VA7102

Lehrgang zum zertifizierten FMEA-Manager

Nachträgliche Änderungen an Entwicklungs- und Konstruktionsergebnissen sind fast immer sehr teuer. Ein erheblicher Teil der Ursachen kann entwicklungsbegleitend erkannt und mit weit geringerem Aufwand vermieden werden. Ein leistungsfähiges Werkzeug dazu ist die FMEA. Mit der FMEA gewinnt man durch das Analysieren und Dokumentieren funktionaler Zusammenhänge der Baugruppen bzw. Bauteile ein hervorragendes Instrument zur Aufbereitung von Wissen.

Lehrgangsleitung: Dr. Frank Bünting, VDMA, Frankfurt am Main und Winfried Dietz, Unternehmensberatung, Wallenhorst

Dauer des Lehrgangs: 3,5 Präsenztage

10.04. – 11.04.2018	Frankfurt am Main	7146-18-1	Lehrgangsgebühr (gesamt)
06.11. – 07.11.2018	Frankfurt am Main	7146-18-2	1.690,00 2.190,00 € zzgl. MwSt.

Anmeldung und weitere Informationen
www.maschinenbau-institut.de/VA7146

Schreiben im technischen Umfeld

Texte leicht verständlich und überzeugend formulieren

Aufgrund der zunehmenden Produktkomplexität im Maschinen- und Anlagenbau ist es wichtiger denn je, technische Texte klar und leicht verständlich zu formulieren. Wenn es jedoch um das Schreiben von Texten wie Lasten- und Pflichtenhefte, Protokolle, Berichte und Technische Dokumentationen geht, erhalten Ingenieure und Techniker wenig Unterstützung und sind häufig auf sich selbst gestellt. Das Seminar bietet Praxisübungen und vermittelt umfangreiche Kenntnisse über das Schreiben von technischen Texten.

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

07.06. – 08.06.2018	Frankfurt am Main	7203-18-1	860,00 1.120,00 € zzgl. MwSt.
06.12. – 07.12.2018	Bad Dürkheim	7203-18-2	860,00 1.120,00 € zzgl. MwSt.

Anmeldung und weitere Informationen
www.maschinenbau-institut.de/VA7203

Bedienoberflächen erfolgreich gestalten

Der Weg zum benutzerfreundlichen User Interface Design

Anwender erwarten heute von Investitionsgütern mehr als nur eine einfache Bedienung. Das Bedienoberflächen-Design sollte intuitiv sein und die Arbeit erleichtern. Es soll aber auch dasselbe positive Erlebnis schaffen, das Anwender von Consumer Products kennen und erwarten. Im Seminar lernen Sie, Ihre User Interfaces benutzerfreundlich zu gestalten. Gewinnen Sie neue Impulse, um die Effizienz und Akzeptanz bei Ihren Nutzern weiter zu steigern.

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

28.02. – 01.03.2018	Frankfurt am Main	7204-18-1	860,00 1.120,00 € zzgl. MwSt.
27.09. – 28.09.2018	Frankfurt am Main	7204-18-2	860,00 1.120,00 € zzgl. MwSt.

Anmeldung und weitere Informationen
www.maschinenbau-institut.de/VA7204

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

09.10. – 11.10.2018	Bad Dürkheim	7311-18-2	1.190,00 1.550,00 € zzgl. MwSt.
----------------------------	--------------	-----------	-----------------------------------

Anmeldung und weitere Informationen
www.maschinenbau-institut.de/VA7311

Lärminderung im Maschinenbau

Grundlagenwissen und Live-Experimente

Das Seminar vermittelt den Teilnehmern Grundlagenwissen zur technischen Akustik sowie praxisnahe Methoden zur Bestimmung und Beeinflussung von Schallquellen. Es ist für alle diejenigen konzipiert, die mehr darüber erfahren möchten, wie sie den Lärm ihrer Maschinen und Produkte messen und reduzieren können. Im praktischen Teil des Seminars wird das Thema durch Live-Experimente und die Besichtigung von Akustik-Labors weiter vertieft.

Seminarleitung: Prof. Dr. Philip Leistner, Fraunhofer Institut für Bauphysik, Stuttgart

27.06. – 28.06.2018	Stuttgart	7312-18-1	860,00 1.120,00 € zzgl. MwSt.
20.11. – 21.11.2018	Stuttgart	7312-18-2	860,00 1.120,00 € zzgl. MwSt.

Anmeldung und weitere Informationen
www.maschinenbau-institut.de/VA7312

Korrosionsschutz

Korrosion und wie man sie sinnvoll bekämpft

Korrosion kann die Funktionsfähigkeit, Haltbarkeit und Qualität von Produkten bedeutend beeinträchtigen. In der Folge sind Maschinenstillstand oder gar Unfälle nicht auszuschließen. Das Seminar hilft Ihnen, Korrosionsgefahren aufzuspüren, Werkstoffeigenschaften kennenzulernen, Werkstoffe fachgerecht einzusetzen und vorbeugende Schutzmaßnahmen richtig zu bewerten. Dazu werden auch Fragestellungen aus dem Teilnehmerkreis behandelt und Lösungsmöglichkeiten aufgezeigt.

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

21.06. – 22.06.2018	Frankfurt am Main	7313-18-1	890,00 1.150,00 € zzgl. MwSt.
04.12. – 05.12.2018	Neuss	7313-18-2	890,00 1.150,00 € zzgl. MwSt.

Anmeldung und weitere Informationen
www.maschinenbau-institut.de/VA7313

Effiziente Gestaltung von Produktbaukästen

Ansätze für den Maschinen- und Anlagenbau

In diesem Seminar greift das Maschinenbau-Institut das Thema Komplexitätsmanagement auf. Die Teilnehmer werden mit den wesentlichen Grundlagen modularer Baukastensystematik vertraut gemacht und erlernen Methoden zur Überführung ihres eigenen Produktprogramms hin zu einem Baukastensystem.

Seminarleitung: Sebastian Barg, Complexity Management Academy, Aachen

10.04. – 11.04.2018	Düsseldorf	7314-18-1	860,00 1.120,00 € zzgl. MwSt.
27.11. – 28.11.2018	Frankfurt am Main	7314-18-2	860,00 1.120,00 € zzgl. MwSt.

Anmeldung und weitere Informationen
www.maschinenbau-institut.de/VA7314

Schmierstoffe optimal auswählen und einsetzen

Kompaktes Know-how für die Praxis

Gute Schmierung ist das A und O einer reibungslosen Produktion. Um für jeden Anwendungsfall einen geeigneten Schmierstoff zu finden und ihn richtig einzusetzen, ist allerdings umfangreiches Fachwissen erforderlich. Fehler beim Schmieren können hohe Kosten verursachen und sind leider häufig der Auslöser für schwere Schäden an Maschinen und Produktionsanlagen. Dies zeigt, wie wichtig es ist, dass die Verantwortlichen in den Unternehmen über ein breites schmiertechnisches Know-how verfügen. Das Seminar vermittelt umfangreiche tribologische Kenntnisse und stärkt die Entscheidungssicherheit der Teilnehmer in den Fragen, die bei Auswahl und Anwendung von Schmierstoffen auftreten.

Seminarleitung: Helmut Winkler, TMM – Technik & Marketing München

17.04. – 18.04.2018	Böblingen	7315-18-1	860,00 1.120,00 € zzgl. MwSt.
06.12. – 07.12.2018	Frankfurt am Main	7315-18-2	860,00 1.120,00 € zzgl. MwSt.

Anmeldung und weitere Informationen
www.maschinenbau-institut.de/VA7315

Funktionale Sicherheit

Elektrische Automation: Sicherheitsfunktionen pragmatisch und „einfach“ realisieren

Die Risikobeurteilung für die Maschine ist fertiggestellt. Nun ist der Automatisierungstechniker gefordert: Es gilt, auf Basis der Spezifikation die Sicherheitsfunktionen detailliert auszuarbeiten, die geeigneten Geräte auszuwählen, in konkrete sicherheitstechnische Schaltungen umzusetzen und zu bewerten. Das Kompaktseminar thematisiert die fachspezifische Umsetzung der Funktionalen Sicherheit im Bereich Automatisierungstechnik und liefert zahlreiche praktische Fallbeispiele.

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

07.06. – 08.06.2018 Bad Dürkheim 7316-18-1 670,00 | 870,00 € zzgl. MwSt.

Anmeldung und weitere Informationen
www.maschinenbau-institut.de/VA7316

Produktion | Montage

Zertifikatslehrgang Vom Monteur zum Baustellenleiter

Professionell geleitete Baustellen können erheblich zum Deckungsbeitrag des gesamten Projektes beitragen. Entsprechend wichtig ist die Qualifikation und Erfahrung des verantwortlichen Baustellenleiters. Viele Monteure und Richtmeister haben sich einzelne Elemente der Baustellenleitung in der Praxis angeeignet. Diejenigen, die sich die systematische Vertiefung ihrer Kenntnisse zur professionellen Koordination und Führung einer Baustelle wünschen, können von diesem Lehrgang profitieren.

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

Dauer des Lehrgangs: 4 Tage

12.06. – 15.06.2018 Gerlingen 1166-18-2 1.990,00 | 2.590,00 € zzgl. MwSt.
11.09. – 14.09.2018 Düsseldorf 1166-18-3 1.990,00 | 2.590,00 € zzgl. MwSt.

Anmeldung und weitere Informationen
www.maschinenbau-institut.de/VA1166

Baustellen sicher organisieren

Arbeits- und Gesundheitsschutz auf Baustellen und in Projekten

Die Bedeutung von Arbeitssicherheit auf nationalen und internationalen Baustellen nimmt beachtlich zu. Je nach Projekt und Lieferumfang haben die Verantwortlichen unterschiedliche Aufgaben, welche sich aus aktuellen Gesetzen oder internationalen Standards ergeben. In dem Sie Ihr Baustellenmanagement sicher gestalten, schaffen Sie Vertrauen bei Kunden, sorgen für eine gut geplante Projekt- und Baustellenabwicklung und vermeiden dadurch potenzielle Claims von Kunden bzw. Kontraktoren. Nicht zuletzt gilt es das Wichtigste zu schützen: Die Gesundheit Ihrer Mitarbeiter.

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

11.04. – 12.04.2018 Gerlingen 1231-18-1 890,00 | 1.150,00 € zzgl. MwSt.
11.12. – 12.12.2018 Frankfurt am Main 1231-18-2 890,00 | 1.150,00 € zzgl. MwSt.

Anmeldung und weitere Informationen
www.maschinenbau-institut.de/VA1231

Workshop: Baustellenpersonal finden und binden

Die erfolgreiche Abwicklung von Bau- und Montageprojekten ist vor allem für Anlagenbauer, die komplette EPC-Pakete anbieten, entscheidend für den Unternehmenserfolg. Gleichwohl erweist es sich als immer schwieriger, kompetente Mitarbeiter für langfristige Aufenthalte auf Auslandsbaustellen zu finden. Die Herausforderung liegt also in der Gewinnung und vor allem in der nachhaltigen Bindung von qualifiziertem Baustellen- und Montagepersonal. Im vorliegenden Workshop erarbeiten die Teilnehmer Lösungen, welche auf die individuellen Bedürfnisse ihres Unternehmens zugeschnitten sind.

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

Impulsreferent: Jan Kirsch, Brückner Maschinenbau GmbH & Co. KG, Siegsdorf

25.04.2018 Frankfurt am Main 1232-18-1 470,00 | 600,00 € zzgl. MwSt.

Anmeldung und weitere Informationen
www.maschinenbau-institut.de/VA1232

Führen für Meister

Mitarbeiterführung in Fertigung, Montage, Lager und Logistik

Die Führungsaufgaben im Bereich der Produktion und Logistik haben sich in den letzten Jahren erheblich verändert und werden sich weiter wandeln. Der Meister und Gruppenleiter muss Arbeitsabläufe organisieren, Gruppen führen, Ziele setzen, Einzelaufgaben koordinieren und Ergebnisse kontrollieren. Außerdem soll er seine Mitarbeiter motivieren und zu gruppengerechtem Verhalten anhalten. Dabei steht er in einem ständigen Spannungsfeld zwischen seinem eigenen Vorgesetzten und seinen Mitarbeitern. Um diese Aufgaben bewältigen zu können, sollten Meister, Gruppenleiter, Schichtführer und Vorarbeiter mit modernen und praxisnahen Führungs- und Gesprächstechniken vertraut sein.

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

13.03. – 14.03.2018 Frankfurt am Main 1239-18-1 860,00 | 1.120,00 € zzgl. MwSt.

27.09. – 28.09.2018 Neuss 1239-18-2 860,00 | 1.120,00 € zzgl. MwSt.

Anmeldung und weitere Informationen
www.maschinenbau-institut.de/VA1239

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 den lokalen Steuerbehörden führen und auch sehr teuer werden. Im Seminar erhalten Sie konkrete Hinweise, wie Sie Betriebsstätten steuerlich optimal handhaben können und einen Überblick über Lösungen unter Berücksichtigung der Freistellung von Betriebsstätteeneinkünften in Deutschland.

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

05.06.2018 Augsburg 6309-18-1 490,00 | 630,00 € zzgl. MwSt.

27.11.2018 Frankfurt am Main 6309-18-2 490,00 | 630,00 € zzgl. MwSt.

Anmeldung und weitere Informationen
www.maschinenbau-institut.de/VA6309

Wertstromanalyse und -design

Verbesserungspotenziale erkennen und realisieren

Die Wertstromanalyse ist eine der bewährtesten Methoden für Prozessverbesserungen. Mit ihr werden Verbesserungsmöglichkeiten sichtbar und quantifizierbar. Im Wertstromdesign werden Markt- und Kundenanforderungen in einer effizienten Prozesskette abgebildet. Durchlaufzeiten und Bestände können so deutlich reduziert werden. In diesem interaktiven Training lernen die Teilnehmenden die Vorgehensweise und Methodik dieser Werkzeuge kennen, gewinnen Sicherheit in der Wertstromsymbolik und trainieren die praktische Anwendung.

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

05.06. – 06.06.2018	Böblingen	7101-18-1	860,00 1.120,00 € zzgl. MwSt.
13.12. – 14.12.2018	Frankfurt am Main	7101-18-2	860,00 1.120,00 € zzgl. MwSt.

Anmeldung und weitere Informationen
www.maschinenbau-institut.de/VA7101

Qualitätsmanagement

Praxisworkshop zur ISO 9001:2015

Machen Sie Ihre Prozesse fit für die aktuellen Normanforderungen

Die Prozessorientierung und der risikobasierte Ansatz stehen im Mittelpunkt der Änderung der ISO 9001:2015. Viele Unternehmen stellen sich vor dem Hintergrund der neuen Anforderungen die Frage, inwieweit ihre bestehende Prozesslandkarte und Prozessbeschreibungen den Anforderungen genügen. Der Workshop möchte etwas mehr Klarheit schaffen und die Unternehmen dabei unterstützen, ihre Prozesse fit für die ISO 9001:2015 zu machen.

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

Derzeit sind für diesen Workshop **keine Termine verfügbar**. Gerne nehmen wir Sie unverbindlich als Interessent auf und informieren Sie, sofern wieder ein Termin angeboten wird.

Sprechen Sie uns einfach an
mbi@vdma.org | +49 69 6603 1334

Lehrgang zum zertifizierten FMEA-Manager

Nachträgliche Änderungen an Entwicklungs- und Konstruktionsergebnissen sind fast immer sehr teuer. Ein erheblicher Teil der Ursachen kann entwicklungsbegleitend erkannt und mit weit geringerem Aufwand vermieden werden. Ein leistungsfähiges Werkzeug dazu ist die FMEA. Mit der FMEA gewinnt man durch das Analysieren und Dokumentieren funktionaler Zusammenhänge der Baugruppen bzw. Bauteile ein hervorragendes Instrument zur Aufbereitung von Wissen.

Lehrgangsleitung: Dr. Frank Bünting, VDMA, Frankfurt am Main und Winfried Dietz, Unternehmensberatung, Wallenhorst

Dauer des Lehrgangs: 3,5 Präsenztage

10.04. – 11.04.2018	Frankfurt am Main	7146-18-1	Lehrgangsgebühr (gesamt)
06.11. – 07.11.2018	Frankfurt am Main	7146-18-2	1.690,00 2.190,00 € zzgl. MwSt.

Anmeldung und weitere Informationen
www.maschinenbau-institut.de/VA7146

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

09.10. – 11.10.2018 Bad Dürkheim 7311-18-2 1.190,00 | 1.550,00 € zzgl. MwSt.

Anmeldung und weitere Informationen
www.maschinenbau-institut.de/VA7311

Marketing | Vertrieb

Competitive Intelligence & Market Intelligence

Chancen durch innovative Markt- und Wettbewerbsanalyse

Nah am Markt zu agieren, den Wettbewerber im Auge zu haben und Marktpotenziale auszuschöpfen bringt Unternehmen den entscheidenden Wettbewerbsvorteil. Hier setzt die moderne Markt- und Wettbewerbsforschung an. Innovative Instrumente der Competitive und Market Intelligence ermöglichen eine strategische Herangehensweise an das Thema und helfen, Marktchancen optimal zu nutzen.

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

14.03. – 15.03.2018 Frankfurt am Main 3125-18-1 860,00 | 1.120,00 € zzgl. MwSt.
25.09. – 26.09.2018 Frankfurt am Main 3125-18-2 860,00 | 1.120,00 € zzgl. MwSt.

Anmeldung und weitere Informationen
www.maschinenbau-institut.de/VA3125

Kompaktstudium Strategisches Marketing

Marktmanagement für die Investitionsgüterindustrie

Vor dem Hintergrund eines globalen und konstant zunehmenden Wettbewerbs im Maschinenbau, gewinnt das Strategische Marketing eine entscheidende Bedeutung. Marketing kann nicht nachgelagert auf Werbung begrenzt bleiben. Vielmehr geht es um die Erzielung und Absicherung dauerhafter Wettbewerbsvorteile sowohl auf der Produktseite als auch bei begleitenden Dienstleistungen. Das Kompaktstudium bietet zur Bewältigung der vielfältigen Herausforderungen das erforderliche, praxisbewährte Rüstzeug und anwendungsbezogenes Know-how.

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

Dauer des Studiums: 8 Tage

28.11. – 01.12.2018 Oestrich-Winkel 3121-19-11 Lehrgangsgebühr (gesamt)
30.01. – 02.02.2019 Oestrich-Winkel 3121-19-12 3.990,00 | 5.190,00 € zzgl. MwSt.

Anmeldung und weitere Informationen
www.maschinenbau-institut.de/VA3121

Wirkungsvoll Präsentieren im Maschinenbau **Präsentationstechniken für Profis**

Gerade bei der Präsentation technischer Sachverhalte ist es notwendig, diese vorab zielgruppengerecht zu gestalten, deren Komplexität gegebenenfalls angemessen zu reduzieren sowie sie klar und verständlich darzustellen. Hinzu kommt, dass sich selbst Spezialisten der Bedeutung gut strukturierter Präsentationen zwar bewusst sind, oft jedoch ihre eigene Wirkung auf andere nicht einschätzen können. Anhand praktischer Übungen erhalten die Teilnehmer des Seminars konkrete Empfehlungen für Ihre Präsentation.

Seminarleitung: Peter Henkel, selbstständiger Trainer und Berater, Lauf

20.06. – 21.06.2018	Frankfurt am Main	3109-18-1	860,00 1.120,00 € zzgl. MwSt.
20.11. – 21.11.2018	Böblingen	3109-18-2	860,00 1.120,00 € zzgl. MwSt.

Anmeldung und weitere Informationen
www.maschinenbau-institut.de/VA3109

Lasten- und Pflichtenhefte in der Praxis

Unvollständigkeit der Inhalte oder falsche Daten in den Lasten- und Pflichtenheften führen häufig zu Fehlern in Entwicklung und Konstruktion oder der Projektierung. Diese resultieren aus der unzureichenden Zusammenarbeit zwischen Technik und Vertrieb. Die Folgen sind verspätete Produkteinführung, -mängel und damit hohe Überarbeitungs- und Gewährleistungskosten, die leicht einige Prozente vom Umsatz ausmachen können.

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

19.06.2018	Frankfurt am Main	7102-18-1	450,00 580,00 € zzgl. MwSt.
11.12.2018	Frankfurt am Main	7102-18-2	450,00 580,00 € zzgl. MwSt.

Anmeldung und weitere Informationen
www.maschinenbau-institut.de/VA7102

Zertifikatslehrgang Vertriebsmanager im Maschinenbau

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

Dauer des Lehrgangs: 4 Tage

15.05. – 16.05.2018	Düsseldorf	3244-18-21	Lehrgangsgebühr (gesamt)
05.06. – 06.06.2018	Düsseldorf	3244-18-22	1.980,00 2.580,00 € zzgl. MwSt.
30.10. – 31.10.2018	Frankfurt am Main	3244-18-31	Lehrgangsgebühr (gesamt)
27.11. – 28.11.2018	Frankfurt am Main	3244-18-32	1.980,00 2.580,00 € zzgl. MwSt.

Anmeldung und weitere Informationen
www.maschinenbau-institut.de/VA3244

Key Account Management im Maschinenbau **Profitable Kundenbeziehungen dauerhaft sichern**

Key Account Management bedeutet das exzellente Management bedeutsamer Kunden: Die Ansprüche von Kunden hinsichtlich Flexibilität, Schnelligkeit und Beratungsintensität nehmen kontinuierlich zu. Erfüllen Sie diese Ansprüche nicht, kann es schneller als gedacht passieren, dass ein wichtiger Kunde sich einem Wettbewerber zuwendet. Im Seminar beschäftigen wir uns mit der Priorisierung Ihres Kundenportfolios bis hin zur proaktiven Beziehungsgestaltung im Key Account Management. Gewinnen Sie neue Impulse zur Steigerung Ihrer Erträge und Erhöhung Ihrer Kundenloyalität.

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

18.04. – 19.04.2018	Gerlingen	3130-18-1	860,00 1.120,00 € zzgl. MwSt.
07.11. – 08.11.2018	Bad Dürkheim	3130-18-2	860,00 1.120,00 € zzgl. MwSt.

Anmeldung und weitere Informationen
www.maschinenbau-institut.de/VA3130

Vertriebscontrolling

Vertrieb mit kundenbezogenen Kennzahlen steuern

Die allgemeine Entwicklung geht weg von einem herkömmlichen statischen Controlling hin zu einem dynamischen Vertriebscontrolling. Dieses Seminar informiert die Teilnehmer über Ausgestaltung und konkrete Anwendungsmöglichkeiten.

Seminarleitung: Jörg D. Scholtka, VDMA, Frankfurt am Main

08.05.2018	Frankfurt am Main	6205-18-1	450,00 580,00 € zzgl. MwSt.
29.11.2018	Frankfurt am Main	6205-18-2	450,00 580,00 € zzgl. MwSt.

Anmeldung und weitere Informationen
www.maschinenbau-institut.de/VA6205

Lehrgang Auftragsdurchlauf optimieren

Höhere Wertschöpfung durch schlanke Prozesse

Die Auftragsabwicklung schlank und effizient zu organisieren (Lean Administration), ist heutzutage wichtiger denn je. Die Wertschöpfung wird dadurch erhöht und Kosten eingespart. Dabei sollten neben der Produktion und Logistik auch die administrativen Prozesse mit Fokus auf die Kundenzufriedenheit optimiert werden. Mit Hilfe des Lehrgangs entwickeln die Teilnehmer ein vertieftes Verständnis für die Abhängigkeiten und den Zusammenhang zwischen geschäftlichem Erfolg, technischen Fragestellungen und organisatorischer Kompetenz.

Lehrgangsleitung: Alexander Ottmann, Unternehmensberater, Mannheim

Dauer des Lehrgangs: 6 Tage

17.10. – 19.10.2018	Bingen am Rhein	7201-18-11	Lehrgangsgebühr (gesamt)
14.11. – 16.11.2018	Bingen am Rhein	7201-18-12	2.890,00 3.750,00 € zzgl. MwSt.

Anmeldung und weitere Informationen
www.maschinenbau-institut.de/VA7201

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)

03.05.2018	Frankfurt am Main	2103-18-1	470,00 600,00 € zzgl. MwSt.
12.12.2018	Neuss	2103-18-2	470,00 600,00 € zzgl. MwSt.

Anmeldung und weitere Informationen
www.maschinenbau-institut.de/VA2103

Vertragliche Risikominimierung im Einkauf und Vertrieb

Einkaufsbedingungen bewerten und gestalten

Den Teilnehmern sollen für die häufig auftretende Situation der Verwendung von Allgemeinen Einkaufsbedingungen durch Besteller Möglichkeiten der Abwehr und für die Vertragsverhandlungen durch das Erkennen besonders risikoreicher Regelungen die Hinführung zu angemessenen Vereinbarungen aufgezeigt werden.

Seminarleitung: RA Claus Ullrich, Oberursel (Taunus)

24.04.2018	Frankfurt am Main	2105-18-1	470,00 600,00 € zzgl. MwSt.
15.11.2018	Gerlingen	2105-18-2	470,00 600,00 € zzgl. MwSt.

Anmeldung und weitere Informationen
www.maschinenbau-institut.de/VA2105

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, Vertragshändler, Kommissionäre oder Handelsmakler. Die notwendigen Vereinbarungen zwischen dem Maschinenhersteller und dem Vertriebspartner setzen die Kenntnis der unterschiedlichen Rechtsnormen für in- und ausländische Vertriebsverträge voraus.

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

14.03.2018	Düsseldorf	2109-18-1	490,00 630,00 € zzgl. MwSt.
07.11.2018	Frankfurt am Main	2109-18-2	490,00 630,00 € zzgl. MwSt.

Anmeldung und weitere Informationen
www.maschinenbau-institut.de/VA2109

Geschäftsgeheimnisse sichern & Geheimhaltungsvereinbarungen gestalten **Kronjuwelen rechtlich sichern**

Die Teilnehmer dieses Seminars lernen Strategien kennen, wie sie unternehmenseigenes Know-how gegenüber Vertragspartnern rechtlich absichern können. Neben Grundlagen zum Know-how-Schutz und aktuellen rechtlichen Rahmenbedingungen zu Geschäftsgeheimnissen, steht insbesondere die Gestaltung von Geheimhaltungsvereinbarungen (NDA) im Mittelpunkt. Anhand von Fallbeispielen aus der Praxis erhalten die Seminarteilnehmer zahlreiche Handlungsempfehlungen für ihre tägliche Arbeit.

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

27.06.2018	Neuss	2115-18-1	490,00 630,00 € zzgl. MwSt.
22.11.2018	Gerlingen	2115-18-2	490,00 630,00 € zzgl. MwSt.

Anmeldung und weitere Informationen
www.maschinenbau-institut.de/VA2115

Einführung in die Exportkontrolle **Systematik, Rechtsgrundlagen, Umsetzung im Betrieb**

Das Seminar vermittelt Grundkenntnisse im Außenwirtschaftsrecht, die heute in jedem exportierenden Unternehmen vorhanden sein müssen. Diese helfen, überhöhten Aufwand in Sachen Exportkontrolle zu vermeiden sowie juristische und politische Probleme besser in den Griff zu bekommen. Nach Abschluss des Seminars sollen die Teilnehmer bewerten können, inwieweit ihr Unternehmen von Exportkontrollen betroffen ist und welche Maßnahmen notwendig sind.

Seminarleitung: RA Klaus Friedrich, VDMA, Frankfurt am Main

19.06. – 20.06.2018	Düsseldorf	4561-18-2	780,00 995,00 € zzgl. MwSt.
26.09. – 27.09.2018	Gerlingen	4561-18-3	780,00 995,00 € zzgl. MwSt.
29.11. – 30.11.2018	Frankfurt am Main	4561-18-4	780,00 995,00 € zzgl. MwSt.

Anmeldung und weitere Informationen
www.maschinenbau-institut.de/VA4561

After-Sales-Service

Zertifikatslehrgang Servicemanager

Im Kundendienst steckt ein bei weitem nicht ausgeschöpftes Wachstums- und Renditepotenzial. Servicemanager, die dies realisieren können, sind am Markt nur schwer zu bekommen. Die Chance liegt in der Aus- und Weiterbildung der eigenen Mitarbeiter. Das Maschinenbau-Institut führt seit 2003 mit großem Erfolg den speziell für den Maschinenbau entwickelten Lehrgang „Servicemanager“ durch.

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

Dauer des Lehrgangs: 8 Tage

Der Lehrgang ist aufgrund hoher Nachfrage bereits **ausgebucht**. Gerne nehmen wir Sie auf die Warteliste auf und informieren Sie, falls wieder ein Platz frei wird.

Sprechen Sie uns einfach an
mbi@vdma.org | +49 69 6603 1334

Preisstrategien für Ersatzteile

Steigerung der Umsätze und Kundenbindung durch marktgerechte Preise

Die Bedeutung wettbewerbsfähiger Ersatzteilpreise wird für Hersteller von Maschinen und Anlagen immer wichtiger. Ersatzteilpiraten und Direktanbieter erschweren die Wettbewerbsfähigkeit der Hersteller im globalen Umfeld. Durch das Internet wächst zusätzlich weltweit die Vergleichbarkeit der Ersatzteilpreise. Im Seminar erfahren Sie, wie Sie Ihre Ersatzteilpreise optimieren, Ihre Umsätze ausbauen und selbst bei wettbewerbsintensiven Artikeln Erträge steigern können.

Seminarleitung: Martin Auer, IMPULS Management Consulting, München

14.03.2018	Frankfurt am Main	3318-18-1	470,00 600,00 € zzgl. MwSt.
14.06.2018	Düsseldorf	3318-18-2	470,00 600,00 € zzgl. MwSt.
14.11.2018	Gerlingen	3318-18-3	470,00 600,00 € zzgl. MwSt.

Anmeldung und weitere Informationen
www.maschinenbau-institut.de/VA3318

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 Lagerstufenstruktur können diese effizient erfüllt und damit die internationale Wettbewerbsfähigkeit gestärkt werden. Das Seminar unterstützt beim Aufbau eines strukturierten Bestandsmanagements und hilft so, Kosten zu reduzieren und die Ersatzteilverfügbarkeit zu erhöhen.

Seminarleitung: Martin Auer, IMPULS Management Consulting, München

07.03. – 08.03.2018	Frankfurt am Main	3310-18-1	860,00 1.120,00 € zzgl. MwSt.
12.09. – 13.09.2018	Gerlingen	3310-18-2	860,00 1.120,00 € zzgl. MwSt.

Anmeldung und weitere Informationen
www.maschinenbau-institut.de/VA3310

Erfolgreicher Vertrieb von Service-Leistungen

Verkaufschancen im Produktlebenszyklus

Serviceorganisationen sind oft technisch geprägt, manchmal mangelt es an einer vertriebs- und marketingorientierten Sichtweise von Sales und After-Sales-Services. „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 Neuproduktgeschäftes. 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, Oberlm und Peter Thomin, VDMA, Frankfurt am Main

15.05. – 16.05.2018	Böblingen	3247-18-1	860,00 1.120,00 € zzgl. MwSt.
30.10. – 31.10.2018	Frankfurt am Main	3247-18-2	860,00 1.120,00 € zzgl. MwSt.

Anmeldung und weitere Informationen
www.maschinenbau-institut.de/VA3247

Reklamationsgespräche professionell führen **Beschwerden kunden- und verkaufsorientiert behandeln**

Beschwerden und Reklamationen – vor allem im direkten Kundengespräch – lösen häufig Stress-situationen aus. Hoch kochende Emotionen können schnell den Zugang zu rationalen Argumenten verstellen. 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. Untersuchungen zeigen immer wieder, dass nach professionell bearbeiteten Reklamationen die Zahl der Käufe der Reklamierenden steigt und damit der Umsatz wächst.

Seminarleitung: Christiana Thiede, DV Deutsche Vertriebsberatung GmbH, Mettmann

17.04. – 18.04.2018	Frankfurt am Main	3315-18-1	860,00 1.120,00 € zzgl. MwSt.
17.10. – 18.10.2018	Gerlingen	3315-18-2	860,00 1.120,00 € zzgl. MwSt.

Anmeldung und weitere Informationen
www.maschinenbau-institut.de/VA3315

Der Service-Mitarbeiter: Botschafter, Blitzableiter und Berater

Dass Montage und Service fachlich gute Arbeit leisten, ist für Kunden meist selbstverständlich. Doch heute erwarten sie mehr. Service-Mitarbeiter sollen auch versierte Gesprächspartner und kompetente Kundenbetreuer sein. Daneben sind zunehmend auch Beratungskompetenzen von Service-Mitarbeitern gefordert, um Kunden beispielsweise ergänzende Dienstleistungen oder Produktverbesserungen anzubieten. Das Seminar unterstützt dabei, die gestiegenen Anforderungen beim Kunden positiv zu meistern.

Seminarleitung: Katja Rothenburger, freiberufliche Trainerin und Beraterin, Köln

20.06. – 21.06.2018	Frankfurt am Main	3309-18-1	860,00 1.120,00 € zzgl. MwSt.
06.11. – 07.11.2018	Düsseldorf	3309-18-2	860,00 1.120,00 € zzgl. MwSt.

Anmeldung und weitere Informationen
www.maschinenbau-institut.de/VA3309

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 hinterher. Ziel des Seminars ist es, einen umfassenden Überblick über die wichtigsten praktischen Aspekte zu geben. Ohne ein klares und bedürfnisbezogenes rechtliches Konzept sind Serviceleistungen zum Scheitern verurteilt.

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

17.05.2018	Hannover	2102-18-1	490,00 630,00 € zzgl. MwSt.
06.11.2018	Frankfurt am Main	2102-18-2	490,00 630,00 € zzgl. MwSt.

Anmeldung und weitere Informationen
www.maschinenbau-institut.de/VA2102

Export | Zoll | Versand

Einführung in die Exportkontrolle **Systematik, Rechtsgrundlagen, Umsetzung im Betrieb**

Das Seminar vermittelt Grundkenntnisse im Außenwirtschaftsrecht, die heute in jedem exportierenden Unternehmen vorhanden sein müssen. Diese helfen, überhöhten Aufwand in Sachen Exportkontrolle zu vermeiden sowie juristische und politische Probleme besser in den Griff zu bekommen. Nach Abschluss des Seminars sollen die Teilnehmer bewerten können, inwieweit ihr Unternehmen von Exportkontrollen betroffen ist und welche Maßnahmen notwendig sind.

Seminarleitung: RA Klaus Friedrich, VDMA, Frankfurt am Main

19.06. – 20.06.2018	Düsseldorf	4561-18-2	780,00 995,00 € zzgl. MwSt.
26.09. – 27.09.2018	Gerlingen	4561-18-3	780,00 995,00 € zzgl. MwSt.
29.11. – 30.11.2018	Frankfurt am Main	4561-18-4	780,00 995,00 € zzgl. MwSt.

Anmeldung und weitere Informationen
www.maschinenbau-institut.de/VA4561

Exportkontrolle für die Geschäftsführung **Prinzip, System, Verantwortung, Organisation**

Das Thema Exportkontrolle sorgt oft für Verunsicherung. Die Folge ist ein höheres Fehlerrisiko und damit letztendlich auch ein höheres Haftungsrisiko der Geschäftsleitung. Exportkontrolle ist zudem anfällig für bürokratische Strukturen, Over-Compliance und unsachgemäße Verantwortungszuweisung. Dies muss jedoch nicht so sein. Exportkontrolle kann auch vergleichsweise einfach strukturiert und organisatorisch umgesetzt werden. Hierfür die Grundlagen zu vermitteln, ist Ziel dieses Seminars für Führungskräfte. Es erläutert Prinzipien und konzentriert sich auf genau den Anteil von Fachwissen, der erforderlich ist, um qualifiziert organisieren und rechtliche Überwachungspflichten sachgerecht wahrnehmen zu können.

Seminarleitung: RA Klaus Friedrich, VDMA, Frankfurt am Main

16.03.2018	Frankfurt am Main	4583-18-1	450,00 580,00 € zzgl. MwSt.
19.09.2018	Düsseldorf	4583-18-2	450,00 580,00 € zzgl. MwSt.

Anmeldung und weitere Informationen
www.maschinenbau-institut.de/VA4583

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.

Seminarleitung: Friedrich Wagner, VDMA, Frankfurt am Main

19.04.2018	Frankfurt am Main	4415-18-1	450,00 580,00 € zzgl. MwSt.
12.09.2018	Böblingen	4415-18-2	450,00 580,00 € zzgl. MwSt.
11.12.2018	Neuss	4415-18-3	450,00 580,00 € zzgl. MwSt.

Anmeldung und weitere Informationen
www.maschinenbau-institut.de/VA4415

Der Umgang mit dem Zolltarif

Die richtige Einreihung von Waren in den Zolltarif

Die Einreihung von Maschinen in die HS-Nomenklatur, insbesondere von Teilen und Zubehör, bereitet häufig große Schwierigkeiten. Eine unzutreffende Einreihung führt zu kostenintensiven Folgen wie Zollnacherhebungen oder Ursprungsermittlungen. Das Seminar bietet einen fundierten Einstieg. Die Teilnehmer erhalten Kenntnisse über die Anwendung und den Aufbau des Harmonisierten Systems (HS), die richtige Einreihung von Waren (insbesondere des Maschinenbaus) in dieses System sowie Vereinfachungsmöglichkeiten.

Seminarleitung: Friedrich Wagner, VDMA, Frankfurt am Main

07.06.2018	Frankfurt am Main	4417-18-1	450,00 580,00 € zzgl. MwSt.
07.12.2018	Frankfurt am Main	4417-18-2	450,00 580,00 € zzgl. MwSt.

Anmeldung und weitere Informationen
www.maschinenbau-institut.de/VA4417

Transportrecht

Risiken kennen und Haftungsausschlüsse vermeiden

Sämtliche nationalen und internationalen Rechtsvorschriften – unabhängig davon, ob der Transport mit dem Lkw, dem Schiff oder dem Flugzeug erfolgt – sehen prinzipiell eine beschränkte Haftung des Transportunternehmens vor. Insbesondere im Maschinen- und Anlagenbau kann dies im Schadensfalle zu erheblichen Forderungsausfällen führen. Im Seminar lernen Sie, wie diese Haftungsbeschränkungen ggfs. durchbrochen werden können, um nicht „auf dem Schaden sitzen zu bleiben“. Des Weiteren werden die einzudeckenden Versicherungen besprochen und praktische Tipps zur Gestaltung von Transport- und Logistikverträgen gegeben.

Seminarleitung: Martin Launer, Taylor Wessing, Hamburg

17.05.2018	Gerlingen	4307-18-1	470,00 600,00 € zzgl. MwSt.
13.11.2018	Frankfurt am Main	4307-18-2	470,00 600,00 € zzgl. MwSt.

Anmeldung und weitere Informationen
www.maschinenbau-institut.de/VA4307

Gestaltung von Auslandslieferverträgen

Das Seminar bietet einen Überblick über die besonderen rechtlichen Schwierigkeiten bei der Abfassung von Auslandslieferverträgen. Dabei werden insbesondere die Vereinbarung von Auslandslieferbedingungen und ihre Verknüpfung mit der jeweils anwendbaren Rechtsordnung behandelt. Weitere Schwerpunkte sind die Erörterung des UN-Kaufrechts sowie die Darstellung der zentralen Vertragsklauseln, welche Auslandslieferverträge typischerweise enthalten. Die Seminarunterlagen bieten hierfür Formulierungsvorschläge.

Seminarleitung: RA Veronika Häuslschmid, VDMA, Frankfurt am Main

18.04.2018	Frankfurt am Main	2108-18-1	450,00 580,00 € zzgl. MwSt.
08.11.2018	Neuss	2108-18-2	450,00 580,00 € zzgl. MwSt.

Anmeldung und weitere Informationen
www.maschinenbau-institut.de/VA2108

Projekt- und Claimsmanagement

Zeit- und Ressourcenmanagement in Projekten

Zu wenig Zeit – zu knappe Ressourcen – von allen Seiten nur Druck! Wie wird aus einem reaktiv Getriebenen ein aktiver Gestalter von Projekten? Wie erkennt man Engpässe frühzeitig und schafft ausreichend Ressourcen für seine Projektarbeit? Was sind Schlüsselaufgaben? Was ist delegierbar und wie kontrollieren Sie dies? Im Seminar wird interaktiv erarbeitet, wie man sich Freiräume schafft, den persönlichen Zeitdruck verringert und sich wieder auf das Wesentliche konzentriert.

Seminarleitung: Axel Hanreich, hanreich seminare, Mörlenbach

24.04. – 25.04.2018	Frankfurt am Main	1167-18-1	860,00 1.120,00 € zzgl. MwSt.
04.12. – 05.12.2018	Frankfurt am Main	1167-18-2	860,00 1.120,00 € zzgl. MwSt.

Anmeldung und weitere Informationen
www.maschinenbau-institut.de/VA1167

Zertifikatslehrgang Projektmanagement

Basiswissen intensiv

Der steigende Anteil des Projektgeschäftes im Maschinenbau sowie eine komplexer werdende Projektlandschaft erfordern besondere Kompetenzen im Projektmanagement. Die Rolle des Projektmanagers gewinnt folglich an strategischer Bedeutung. Projektmanager halten Zeit, Qualität sowie Kosten von Projekten in den Händen und sind somit einerseits für den Projekterfolg, andererseits für den Unternehmenserfolg verantwortlich. Dieser Basislehrgang hat zum Ziel, Projektmanager zu fördern, Projektmanagementkompetenzen zu professionalisieren sowie für Aspekte der Teamführung zu sensibilisieren. Die Teilnehmer gewinnen vertiefende Kenntnisse vom Lehrgangsleiter; lernen zugleich auch voneinander und miteinander.

Lehrgangsleitung: Rainer Seitz, Projektmanagement Training, Schöneck

Dauer des Lehrgangs: 6 Tage

07.03. – 09.03.2018	Bad Dürkheim	1140-18-11	Lehrgangsgebühr (gesamt)
11.04. – 13.04.2018	Bad Dürkheim	1140-18-12	2.890,00 3.750,00 € zzgl. MwSt.
05.09. – 07.09.2018	Frankfurt am Main	1140-18-21	Lehrgangsgebühr (gesamt)
24.10. – 26.10.2018	Frankfurt am Main	1140-18-22	2.890,00 3.750,00 € zzgl. MwSt.

Anmeldung und weitere Informationen
www.maschinenbau-institut.de/VA1140

Projektbewertung für Projektleiter und Controller **Transparenz in Kundenprojekten**

Projektorientierte Unternehmen müssen mehr als bisher, im Bankenrating oder zur Erlangung eines Kredites, die Werthaltigkeit angefangener und künftiger Projekte nachweisen. Darüber hinaus ist dem Abschlussprüfer die bilanzierte Werthaltigkeit der einzelnen Projekte zum Stichtag zu dokumentieren. Anhand eines Praxisprojektes wird im Seminar die kostenmäßige Auswirkung auf die Bilanz gezeigt.

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

13.03.2018	Frankfurt am Main	6212-18-1	490,00 630,00 € zzgl. MwSt.
07.11.2018	Frankfurt am Main	6212-18-2	490,00 630,00 € zzgl. MwSt.

Anmeldung und weitere Informationen
www.maschinenbau-institut.de/VA6212

Führung ohne Vorgesetztenfunktion **Teams fachlich führen und Projekte erfolgreich leiten**

Mitarbeiter zielgerichtet zu führen – ohne die klassische Personalverantwortung zu besitzen – ist eine außerordentliche Herausforderung. Als fachliche Führungskraft stehen Ihnen die Instrumente der disziplinarischen Führung nicht zur Verfügung, Ihre Aufgabe wollen Sie aber dennoch erfolgreich meistern. Um ein Team auf ein Ziel gerichtet zu führen, sollten Sie als „Team-Leader“ wissen, wie Sie ohne Weisungsbefugnis einzelne Mitarbeitende motivieren können und welche geeigneten Führungsinstrumente Ihnen dafür zur Verfügung stehen. Das Seminar gibt hierzu Hilfestellung.

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

18.06. – 19.06.2018	Düsseldorf	1222-18-1	860,00 1.120,00 € zzgl. MwSt.
11.12. – 12.12.2018	Frankfurt am Main	1222-18-2	860,00 1.120,00 € zzgl. MwSt.

Anmeldung und weitere Informationen
www.maschinenbau-institut.de/VA1222

Einführung in das Vertragsrecht

Die Gestaltung von Verträgen ist keine exklusive Aufgabe der Rechtsabteilung eines Unternehmens. Jede Person, die Kundenkontakt hat – sei es Geschäftsführung, Vertrieb oder Service – muss rechtliche Kenntnisse des Vertragsmanagements besitzen. Eine frühzeitige Sensibilisierung aller Beteiligten zum Erkennen juristischer Fallstricke verschafft den erforderlichen Wissens- und Informationsvorsprung, der die rechtzeitige und richtige Weichenstellung ermöglicht.

Seminarleitung: RA Claus Ullrich, Oberursel (Taunus)

26.06.2018	Neuss	2114-18-2	470,00 600,00 € zzgl. MwSt.
21.11.2018	Gerlingen	2114-18-3	470,00 600,00 € zzgl. MwSt.

Anmeldung und weitere Informationen
www.maschinenbau-institut.de/VA2114

Anlagenbauverträge

Nationale und internationale Vertragspraxis

Verträge im Anlagenbau sind umfangreich und bestehen aus vorrangig technischen, kaufmännischen und juristischen Teilen. Ihre Gestaltung ist erheblich beeinflusst durch das Common Law (Rechtskreis, der sich nicht nur auf Gesetze, sondern auf maßgebliche Präzedenzfälle und richterliche Auslegungen stützt). Oft ist Englisch die Vertragssprache. Es ist wichtig, bei der Formulierung und Analyse derartiger Verträge interdisziplinär vorzugehen, um die mit ihnen verbundenen Risiken zu erkennen und zu minimieren. Das vorliegende Seminar gibt hierzu Hilfestellung.

Seminarleitung: RA Volker Mahnken, Neu-Isenburg

06.06.2018	Frankfurt am Main	2118-18-1	470,00 600,00 € zzgl. MwSt.
06.12.2018	Frankfurt am Main	2118-18-2	470,00 600,00 € zzgl. MwSt.

Anmeldung und weitere Informationen
www.maschinenbau-institut.de/VA2118

Lehrgang Auftragsdurchlauf optimieren

Höhere Wertschöpfung durch schlanke Prozesse

Die Auftragsabwicklung schlank und effizient zu organisieren (Lean Administration), ist heutzutage wichtiger denn je. Die Wertschöpfung wird dadurch erhöht und Kosten eingespart. Dabei sollten neben der Produktion und Logistik auch die administrativen Prozesse mit Fokus auf die Kundenzufriedenheit optimiert werden. Mit Hilfe des Lehrgangs entwickeln die Teilnehmer ein vertieftes Verständnis für die Abhängigkeiten und den Zusammenhang zwischen geschäftlichem Erfolg, technischen Fragestellungen und organisatorischer Kompetenz.

Lehrgangsleitung: Alexander Ottmann, Unternehmensberater, Mannheim

Dauer des Lehrgangs: 6 Tage

17.10. – 19.10.2018	Bingen am Rhein	7201-18-11	Lehrgangsgebühr (gesamt)
14.11. – 16.11.2018	Bingen am Rhein	7201-18-12	2.890,00 3.750,00 € zzgl. MwSt.

Anmeldung und weitere Informationen
www.maschinenbau-institut.de/VA7201

Zertifikatslehrgang Vertrags- und Claimsmanagement

Vertragliche Projektgrundlagen, Änderungsmanagement, Claimverhandlung

Der anhaltend hohe internationale Wettbewerbsdruck im deutschen Maschinen- und Anlagenbau macht das Projektgeschäft insgesamt anspruchsvoller. Die zunehmende Komplexität und die steigenden Anforderungen in den Projekten verlangen von Projektmanagern vermehrt auch Kompetenzen im Vertrags- und Claimsmanagement. Der VDMA-Lehrgang schult Sie in Vertragsgrundlagen, Änderungs- und Claimsmanagement in Projekten.

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

Dauer des Lehrgangs: 8 Tage

26.06. – 27.06.2018	Mainz	1169-18-11	Lehrgangsgebühr (gesamt)
18.09. – 20.09.2018	Mainz	1169-18-12	3.990,00 5.190,00 € zzgl. MwSt.
06.11. – 07.11.2018	Mainz	1169-18-13	
11.12.2018	Mainz	1169-18-14	

Anmeldung und weitere Informationen
www.maschinenbau-institut.de/VA1169

Kompaktseminar Vertrags- und Claimsmanagement

Projekte ohne Planabweichungen gibt es nicht. Typischerweise liegt der Anteil von Abweichungen sowie Änderungen in Projekten des Maschinen- und Anlagenbaus zwischen 15 und 30 Prozent des ursprünglich geplanten Auftragswertes. Der erfolgreiche Umgang mit diesen Planabweichungen und ggfs. daraus abgeleiteten Claims ist ein entscheidendes Element erfolgreichen Projektmanagements. Das Grundlagenseminar beleuchtet alle wesentlichen Aspekte des Claimsmanagements im Unternehmen.

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

06.06.2018	Frankfurt am Main	2117-18-1	490,00 630,00 € zzgl. MwSt.
22.11.2018	Neuss	2117-18-2	490,00 630,00 € zzgl. MwSt.

Anmeldung und weitere Informationen
www.maschinenbau-institut.de/VA2117

Implementierung von Vertrags- und Claimsmanagement im Unternehmen Aufbauorganisation, Rollen der Beteiligten, Prozessgestaltung

Das Projektgeschäft im deutschen Maschinen- und Anlagenbau hat kontinuierlich zugenommen. Die steigende Komplexität der Anforderungen und Aufträge sorgt dafür, dass neue bzw. erweiterte Kompetenzen im Vertrags- und Claimsmanagement benötigt werden, um Risiken managen zu können. Entscheidend ist eine konsequente Einbindung des Vertrags- und Claimsmanagements in die Aufbauorganisation sowie in die Abläufe der Prozesslandschaften. Das Seminar gibt hierzu Hilfestellung.

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

08.11.2018	Mainz	1170-18-1	490,00 630,00 € zzgl. MwSt.
-------------------	-------	-----------	-------------------------------

Anmeldung und weitere Informationen
www.maschinenbau-institut.de/VA1170

Finanzen | Controlling | Steuern

Vertriebscontrolling

Vertrieb mit kundenbezogenen Kennzahlen steuern

Die allgemeine Entwicklung geht weg von einem herkömmlichen statischen Controlling hin zu einem dynamischen Vertriebscontrolling. Dieses Seminar informiert die Teilnehmer über Ausgestaltung und konkrete Anwendungsmöglichkeiten.

Seminarleitung: Jörg D. Scholtka, VDMA, Frankfurt am Main

08.05.2018	Frankfurt am Main	6205-18-1	450,00 580,00 € zzgl. MwSt.
29.11.2018	Frankfurt am Main	6205-18-2	450,00 580,00 € zzgl. MwSt.

Anmeldung und weitere Informationen
www.maschinenbau-institut.de/VA6205

Projektbewertung für Projektleiter und Controller **Transparenz in Kundenprojekten**

Projektorientierte Unternehmen müssen mehr als bisher, im Bankenrating oder zur Erlangung eines Kredites, die Werthaltigkeit angefangener und künftiger Projekte nachweisen. Darüber hinaus ist dem Abschlussprüfer die bilanzierte Werthaltigkeit der einzelnen Projekte zum Stichtag zu dokumentieren. Anhand eines Praxisprojektes wird im Seminar die kostenmäßige Auswirkung auf die Bilanz gezeigt.

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

13.03.2018	Frankfurt am Main	6212-18-1	490,00 630,00 € zzgl. MwSt.
07.11.2018	Frankfurt am Main	6212-18-2	490,00 630,00 € zzgl. MwSt.

Anmeldung und weitere Informationen
www.maschinenbau-institut.de/VA6212

Umsatzsteuerrisiken im grenzüberschreitenden **Maschinen- und Anlagenbau**

Die Erbringung von grenzüberschreitenden Lieferungen und Dienstleistungen führt regelmäßig zu einer Vielzahl von Fragen zur 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. Die Regelungen werden anhand von Praxisbeispielen diskutiert.

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

16.05.2018	Gerlingen	6301-18-1	470,00 600,00 € zzgl. MwSt.
22.11.2018	Frankfurt am Main	6301-18-2	470,00 600,00 € zzgl. MwSt.

Anmeldung und weitere Informationen
www.maschinenbau-institut.de/VA6301

Steuerliche Optimierung von Arbeitseinsätzen im Ausland

Die Globalisierung der Wirtschaft erfordert in zunehmendem Maße den internationalen Einsatz von Arbeitnehmern. Dieses 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 und Dieter Mahr, Deere & Company, Mannheim

24.04.2018	Düsseldorf	6302-18-1	490,00 630,00 € zzgl. MwSt.
04.12.2018	Frankfurt am Main	6302-18-2	490,00 630,00 € zzgl. MwSt.

Anmeldung und weitere Informationen
www.maschinenbau-institut.de/VA6302

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 den lokalen Steuerbehörden führen und auch sehr teuer werden. Im Seminar erhalten Sie konkrete Hinweise, wie Sie Betriebsstätten steuerlich optimal handhaben können und einen Überblick über Lösungen unter Berücksichtigung der Freistellung von Betriebsstätteeneinkünften in Deutschland.

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

05.06.2018	Augsburg	6309-18-1	490,00 630,00 € zzgl. MwSt.
27.11.2018	Frankfurt am Main	6309-18-2	490,00 630,00 € zzgl. MwSt.

Anmeldung und weitere Informationen
www.maschinenbau-institut.de/VA6309

Abwicklung von Werklieferungen und Dienstleistungen im Reverse-Charge-Verfahren

Die Anwendung des Reverse-Charge-Verfahrens ist bei allen Agierenden beliebt – geht doch die Steuerschuldnerschaft unbürokratisch auf den Leistungsempfänger über. Zeit- und kostenaufwändige Registrierungen sind damit überflüssig. Doch nicht immer ist dieses Verfahren anwendbar. Im Seminar lernen Sie die umsatzsteuerrechtlichen Regeln des Reverse-Charge-Verfahrens in Deutschland, ausgewählten anderen EU-Mitgliedstaaten und einigen Drittstaaten kennen. Das Seminar richtet sich an Teilnehmer mit Vorkenntnissen.

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

19.06.2018	Gerlingen	6310-18-1	490,00 630,00 € zzgl. MwSt.
06.12.2018	Frankfurt am Main	6310-18-2	490,00 630,00 € zzgl. MwSt.

Anmeldung und weitere Informationen
www.maschinenbau-institut.de/VA6310

Internationale Verrechnungspreise – Grundlagen

Anwendung, aktuelle Trends und Praxisfälle

Derzeit passen viele Länder ihre Verrechnungspreisregelungen umfassend an. Die Änderungen betreffen sowohl Konzerne als auch mittelständische Unternehmen und konfrontieren diese zunehmend mit der schwierigen Aufgabe, wirtschaftlich sinnvolle und gleichzeitig fremdvergleichskonforme Preise innerhalb des Konzerns zu bilden sowie deren Angemessenheit zu dokumentieren. Grenzüberschreitende Geschäftsvorfälle stehen deshalb verstärkt im Fokus von Außenprüfungen. Für Maschinen- und Anlagenbauer wird es immer wichtiger, das steuerliche Regelwerk zu kennen und rechtssicher anzuwenden. Nur so können Steuerrisiken und Doppelbesteuerungen vermieden werden.

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

03.07.2018	Böblingen	6311-18-1	490,00 630,00 € zzgl. MwSt.
11.12.2018	Frankfurt am Main	6311-18-2	490,00 630,00 € zzgl. MwSt.

Anmeldung und weitere Informationen
www.maschinenbau-institut.de/VA6311

Verrechnungspreisgestaltung für Profis

Vom Excel-Sheet zum professionellen Verrechnungspreissystem

Zunehmende rechtliche Anforderungen und immer komplexere Unternehmensprozesse machen die klassischen Ansätze zur Compliance-konformen Gestaltung von Verrechnungspreisen unbrauchbar. Die Einzelfalldokumentation erfordert hohen Aufwand und Kosten. Betriebsprüfungen zu Verrechnungspreisen gestalten sich langwierig und werden zum unkalkulierbaren Risiko. 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/Main und Heiko Preisser, Rödl & Partner, Stuttgart

04.07.2018	Böblingen	6312-18-1	490,00 630,00 € zzgl. MwSt.
12.12.2018	Frankfurt am Main	6312-18-2	490,00 630,00 € zzgl. MwSt.

Anmeldung und weitere Informationen
www.maschinenbau-institut.de/VA6312

Recht

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 hinterher. Ziel des Seminars ist es, einen umfassenden Überblick über die wichtigsten praktischen Aspekte zu geben. Ohne ein klares und bedürfnisbezogenes rechtliches Konzept sind Serviceleistungen zum Scheitern verurteilt.

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

17.05.2018	Hannover	2102-18-1	490,00 630,00 € zzgl. MwSt.
06.11.2018	Frankfurt am Main	2102-18-2	490,00 630,00 € zzgl. MwSt.

Anmeldung und weitere Informationen
www.maschinenbau-institut.de/VA2102

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)

03.05.2018	Frankfurt am Main	2103-18-1	470,00 600,00 € zzgl. MwSt.
12.12.2018	Neuss	2103-18-2	470,00 600,00 € zzgl. MwSt.

Anmeldung und weitere Informationen
www.maschinenbau-institut.de/VA2103

Vertragliche Risikominimierung im Einkauf und Vertrieb **Einkaufsbedingungen bewerten und gestalten**

Den Teilnehmern sollen für die häufig auftretende Situation der Verwendung von Allgemeinen Einkaufsbedingungen durch Besteller Möglichkeiten der Abwehr und für die Vertragsverhandlungen durch das Erkennen besonders risikoreicher Regelungen die Hinführung zu angemessenen Vereinbarungen aufgezeigt werden.

Seminarleitung: RA Claus Ullrich, Oberursel (Taunus)

24.04.2018	Frankfurt am Main	2105-18-1	470,00 600,00 € zzgl. MwSt.
15.11.2018	Gerlingen	2105-18-2	470,00 600,00 € zzgl. MwSt.

Anmeldung und weitere Informationen
www.maschinenbau-institut.de/VA2105

Gestaltung von Auslandslieferverträgen

Das Seminar bietet einen Überblick über die besonderen rechtlichen Schwierigkeiten bei der Abfassung von Auslandslieferverträgen. Dabei werden insbesondere die Vereinbarung von Auslandslieferbedingungen und ihre Verknüpfung mit der jeweils anwendbaren Rechtsordnung behandelt. Weitere Schwerpunkte sind die Erörterung des UN-Kaufrechts sowie die Darstellung der zentralen Vertragsklauseln, welche Auslandslieferverträge typischerweise enthalten. Die Seminarunterlagen bieten hierfür Formulierungsvorschläge.

Seminarleitung: RA Veronika Häuslschmid, VDMA, Frankfurt am Main

18.04.2018	Frankfurt am Main	2108-18-1	450,00 580,00 € zzgl. MwSt.
08.11.2018	Neuss	2108-18-2	450,00 580,00 € zzgl. MwSt.

Anmeldung und weitere Informationen
www.maschinenbau-institut.de/VA2108

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, Vertragshändler, Kommissionäre oder Handelsmakler. Die notwendigen Vereinbarungen zwischen dem Maschinenhersteller und dem Vertriebspartner setzen die Kenntnis der unterschiedlichen Rechtsnormen für in- und ausländische Vertriebsverträge voraus.

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

14.03.2018	Düsseldorf	2109-18-1	490,00 630,00 € zzgl. MwSt.
07.11.2018	Frankfurt am Main	2109-18-2	490,00 630,00 € zzgl. MwSt.

Anmeldung und weitere Informationen
www.maschinenbau-institut.de/VA2109

EU-Datenschutzgrundverordnung 2018

Chancen und Risiken für die unternehmerische Praxis

Die europäische Datenschutzgrundverordnung (DSGVO) wird ab 25. Mai 2018 gelten. Bei der nationalen Umsetzung hat der deutsche Gesetzgeber die ihm gewährten Spielräume genutzt. Künftig sind datenschutz- und sicherheitsrechtliche Fragen also sowohl am Maßstab der DSGVO als auch am Maßstab des neuen deutschen Datenschutzrechts zu bewerten. Entscheidend ist bereits jetzt eine proaktive Weichenstellung – rechtswirksam und mit Augenmaß. Ziel ist es, Chancen zu erkennen, Haftungsrisiken zu minimieren und die mit der DSGVO deutlich gestiegenen Bußgelder bei datenschutzrechtlichen Verstößen zu vermeiden.

Seminarleitung: RA Stephan Menzemer, GvW Graf von Westphalen, Frankfurt/Main

19.04.2018	Oberursel (Taunus)	2110-18-0	470,00 600,00 € zzgl. MwSt.
14.06.2018	Neuss	2110-18-1	470,00 600,00 € zzgl. MwSt.
06.12.2018	Frankfurt am Main	2110-18-2	470,00 600,00 € zzgl. MwSt.

Anmeldung und weitere Informationen
www.maschinenbau-institut.de/VA2110

Arbeits- und Sozialversicherungsrecht bei Arbeitseinsätzen im Ausland

Kommt es zu einer Arbeitnehmerentsendung, so löst diese nicht nur steuerrechtliche Fragestellungen aus. Sowohl das Arbeits- als auch das Sozialversicherungsrecht enthalten eine Reihe komplizierter Vorschriften, die zu befolgen sind. Nur die korrekte Umsetzung bestehender Gesetze und Vorschriften kann eine Arbeitnehmerentsendung zum Erfolg führen und Schadensersatzansprüche gegen das entsendende Unternehmen abwenden.

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

25.04.2018	Düsseldorf	2113-18-1	470,00 600,00 € zzgl. MwSt.
05.12.2018	Frankfurt am Main	2113-18-2	470,00 600,00 € zzgl. MwSt.

Anmeldung und weitere Informationen
www.maschinenbau-institut.de/VA2113

Einführung in das Vertragsrecht

Die Gestaltung von Verträgen ist keine exklusive Aufgabe der Rechtsabteilung eines Unternehmens. Jede Person, die Kundenkontakt hat – sei es Geschäftsführung, Vertrieb oder Service – muss rechtliche Kenntnisse des Vertragsmanagements besitzen. Eine frühzeitige Sensibilisierung aller Beteiligten zum Erkennen juristischer Fallstricke verschafft den erforderlichen Wissens- und Informationsvorsprung, der die rechtzeitige und richtige Weichenstellung ermöglicht.

Seminarleitung: RA Claus Ullrich, Oberursel (Taunus)

26.06.2018	Neuss	2114-18-2	470,00 600,00 € zzgl. MwSt.
21.11.2018	Gerlingen	2114-18-3	470,00 600,00 € zzgl. MwSt.

Anmeldung und weitere Informationen
www.maschinenbau-institut.de/VA2114

Geschäftsgeheimnisse sichern & Geheimhaltungsvereinbarungen gestalten **Kronjuwelen rechtlich sichern**

Die Teilnehmer dieses Seminars lernen Strategien kennen, wie sie unternehmenseigenes Know-how gegenüber Vertragspartnern rechtlich absichern können. Neben Grundlagen zum Know-how-Schutz und aktuellen rechtlichen Rahmenbedingungen zu Geschäftsgeheimnissen, steht insbesondere die Gestaltung von Geheimhaltungsvereinbarungen (NDA) im Mittelpunkt. Anhand von Fallbeispielen aus der Praxis erhalten die Seminarteilnehmer zahlreiche Handlungsempfehlungen für ihre tägliche Arbeit.

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

27.06.2018	Neuss	2115-18-1	490,00 630,00 € zzgl. MwSt.
22.11.2018	Gerlingen	2115-18-2	490,00 630,00 € zzgl. MwSt.

Anmeldung und weitere Informationen
www.maschinenbau-institut.de/VA2115

Kompaktseminar Vertrags- und Claimsmanagement

Projekte ohne Planabweichungen gibt es nicht. Typischerweise liegt der Anteil von Abweichungen sowie Änderungen in Projekten des Maschinen- und Anlagenbaus zwischen 15 und 30 Prozent des ursprünglich geplanten Auftragswertes. Der erfolgreiche Umgang mit diesen Planabweichungen und ggfs. daraus abgeleiteten Claims ist ein entscheidendes Element erfolgreichen Projektmanagements. Das Grundlagenseminar beleuchtet alle wesentlichen Aspekte des Claimsmanagements im Unternehmen.

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

06.06.2018	Frankfurt am Main	2117-18-1	490,00 630,00 € zzgl. MwSt.
22.11.2018	Neuss	2117-18-2	490,00 630,00 € zzgl. MwSt.

Anmeldung und weitere Informationen
www.maschinenbau-institut.de/VA2117

Anlagenbauverträge

Nationale und internationale Vertragspraxis

Verträge im Anlagenbau sind umfangreich und bestehen aus vorrangig technischen, kaufmännischen und juristischen Teilen. Ihre Gestaltung ist erheblich beeinflusst durch das Common Law (Rechtskreis, der sich nicht nur auf Gesetze, sondern auf maßgebliche Präzedenzfälle und richterliche Auslegungen stützt). Oft ist Englisch die Vertragssprache. Es ist wichtig, bei der Formulierung und Analyse derartiger Verträge interdisziplinär vorzugehen, um die mit ihnen verbundenen Risiken zu erkennen und zu minimieren. Das vorliegende Seminar gibt hierzu Hilfestellung.

Seminarleitung: RA Volker Mahnken, Neu-Isenburg

06.06.2018	Frankfurt am Main	2118-18-1	470,00 600,00 € zzgl. MwSt.
06.12.2018	Frankfurt am Main	2118-18-2	470,00 600,00 € zzgl. MwSt.

Anmeldung und weitere Informationen
www.maschinenbau-institut.de/VA2118

TAGUNGEN | KONGRESSE

7. VDMA-Tagung Variantenmanagement

Die Vielfalt beherrschen

Auf der 7. VDMA-Tagung Variantenmanagement erfahren Sie anhand zahlreicher Praxisberichte, wie die Methodik der Variantenkonfiguration in Unternehmen des Maschinen- und Anlagenbaus erfolgreich umgesetzt wird. Begleitet wird die Tagung durch eine Fachaussstellung von Systemanbietern rund um die Variantenkonfiguration.

20.02.2018 Langen (Hessen) 5334-18-1 425,00 | 550,00 € zzgl. MwSt.

Anmeldung und weitere Informationen
www.maschinenbau-institut.de/VA5334

9. VDMA-Baustellentag

Zunehmende Kundenforderungen nach schlüsselfertiger Lieferung rücken die Bau- und Montagephase in den Fokus der Projektabwicklung. Der Baustellentag greift diesen Trend auf und bildet ein Forum für den Wissensaustausch und den Ausbau persönlicher Netzwerke. Themenschwerpunkte des diesjährigen Baustellentages sind: Digitale Baustelle, Building Information Modeling (BIM) im Großanlagenbau, Management von Anlagenstillständen, HSE-Management und Brandschutz, Finden und Binden von Baustellenpersonal.

26.04. – 27.04.2018 Frankfurt am Main 5427-18-1 690,00 | 890,00 € zzgl. MwSt.

Anmeldung und weitere Informationen
www.maschinenbau-institut.de/VA5427

Terminankündigungen

17.05.2018	Ladenburg	VDMA-Tagung Produktmanagement
07.06.2018	Frankfurt am Main	VDMA-Tagung Kundendienst
26.06.2018	Langen (Hessen)	VDMA-Tagung Dokumentationserstellung
27.09.2018	Oberursel (Taunus)	VDMA-Tagung Qualitätsmanagement
15.11.2018	Bad Dürkheim	VDMA-Tagung Agile Produktentwicklung
20.11. – 21.11.2018	Wiesbaden	6. Engineering Summit
29.11.2018	Frankfurt am Main	VDMA-Tagung Production Excellence
12.12.2018	Ladenburg	VDMA-Tagung Projektmanagement

Sie haben Interesse an einer unserer Tagungen?

Wir nehmen Sie gerne unverbindlich als Interessent auf und informieren Sie, sobald weitere Details zur Tagung verfügbar sind. Sprechen Sie uns einfach an: mbi@vdma.org | +49 69 6603 1334

ANMELDUNG

Hiermit melden wir verbindlich an:

Nummer	Termin	Gebühr
Name, Vorname, Titel		
Abteilung		
Funktion (wird für die Teilnehmerliste benötigt)		
Firma		
Straße, Postfach		
PLZ, Ort		
Telefon		
E-Mail der teilnehmenden Person		
E-Mail der anmeldenden Person (falls abweichend)		
<p>Mit der Anmeldung erkennen Sie die allgemeinen Teilnahmebedingungen der Maschinenbau-Institut GmbH an (www.maschinenbau-institut.de). Ihre Daten werden zum Zwecke der Veranstaltungsdurchführung sowie zur Information per Post oder E-Mail über aktuelle Angebote der VDMA-Gruppe verarbeitet. Eine Ansprache zum Zwecke der Information kann auch direkt durch die VDMA-Gruppe erfolgen. Der Verarbeitung und Nutzung Ihrer personenbezogenen Daten zum Zweck der Information über aktuelle Angebote der VDMA-Gruppe können Sie jederzeit widersprechen. Der Widerspruch ist zu richten an: mbi@vdma.org.</p>		
Datum	Unterschrift	

Stornierung

Falls Sie stornieren müssen, können Sie dies unkompliziert und bis 15 Tage vor der Veranstaltung kostenfrei vornehmen. Eine Stornierung bedarf der Schriftform. Bei Stornierungen, die innerhalb von 14 Tagen vor Veranstaltungsbeginn eingehen, berechnen wir eine Gebühr für entstandene Aufwände in Höhe von 35 % der regulären Teilnahmegebühr. Für die Lehrgänge Strategisches Marketing, Servicemanager, Vom Monteur zum Baustellenleiter, FMEA-Manager, Vertriebsmanager, Auftragsdurchlauf optimieren und Projektmanagement sowie Vertrags- und Claimsmanagement gelten die in den Einzelflyern veröffentlichten Aufwandsentschädigungsgebühren. Der Veranstaltungstag wird bei der Fristberechnung nicht mitgezählt. Bei Absagen am Tag des Veranstaltungsbegins oder bei Nicht-Teilnahme und ohne vorherige Stornierung stellen wir Ihnen die gesamte Veranstaltungsgebühr in Rechnung. Ein Ersatzteilnehmer aus dem gleichen Unternehmen kann kostenfrei benannt werden. Dem Vertragspartner bleibt es vorbehalten, einen geringeren Schaden des Veranstalters nachzuweisen.

Maschinenbau-Institut GmbH
ein Unternehmen des VDMA
Lyoner Straße 18
60528 Frankfurt am Main

Telefon +49 69 6603 1334
Telefax +49 69 6603 1333
E-Mail mbi@vdma.org
Internet www.maschinenbau-institut.de