

# summit product development 2012

## Schnittstellen im Fokus

### Fachliche Leitung:

Prof. Dr. Oliver Gassmann, Universität St. Gallen



### Strategie vs. Opportunität:

Zwischen Vision und Machbarkeit

Dr. Andreas Bong, Hilti AG



### Technology Forecasting:

Technologiemanagement in neuen Industriesegumenten

Dr. Branko Bjelajac, Landis+Gyr AG



### Global integrierte Forschung:

Global forschen, lokal denken

Dr. Matthias Kaiserswerth, IBM Research – Zurich



### Nachhaltige Produkte und Prozesse:

Imagepflege oder echter Wettbewerbsvorteil?

Dr. Rainer Züst, Züst Engineering AG



### Kundenorientierung und Kundennähe:

Das Prinzip Menschlichkeit

Beat Krippendorf, Dozent für Persönlichkeitsbildung



Vertiefungs-Workshop:

### Agiles Projektmanagement in der F+E

Das Spannungsfeld zwischen Kundenorientierung und Selbststeuerung

Fachtagung mit Ausstellung:  
13. und 14. März 2012

Vertiefungs-Workshop:  
15. März 2012  
in Zürich

### Freuen Sie sich auf Top-Referenten von:

Cassidian  
Deutsche Telekom AG  
DORMA Holding  
GmbH & Co. KGaA  
Endress+Hauser Consult AG  
Freescale Semiconductor  
EME&A SA  
Grohe AG  
Henkel AG & Co. KGaA  
Hilti AG  
IBM Research – Zurich  
Keller AG für Druckmesstechnik  
Landis+Gyr AG  
Lonza AG  
milani design & consulting AG  
ORACLE Deutschland  
B.V. & Co. KG  
Phonak AG  
Züst Engineering AG

Frühbucherrabatt

€ 100,- bis 15. Dezember 2011!

Kooperationspartner:



Sponsor:



Medienpartner:



Veranstalter:



## PLENUM

## Vorsitzender:



Prof. Dr. Oliver Gassmann  
Direktor des Instituts für Technologiemanagement,  
**Universität St. Gallen**

8.00 Check-in, Ausgabe der Kongressunterlagen

8.45 Begrüßung und Eröffnung der Fachtagung

9.00 **Schnittstellen in der F&E als Innovationsquelle?**

- Gatekeeper
- Stage-Gate-Prozess – und danach?
- Open Innovation – alles gut?
- Erfolgreiche Praxisbeispiele

Prof. Dr. Oliver Gassmann

9.45 **Strategie vs. Opportunität: „Zwischen Vision und Machbarkeit“**

- Unternehmens- und Portfolio-Strategie
- Integrierte Geschäftsfeldstrategie
- Dezentrale Produktentwicklung und zentrale Forschung
- Rolle des Innovationsmanagements



Dr. Andreas Bong  
Head of Corporate Research & Technology,  
**Hilti Aktiengesellschaft**, Schaan

10.30 Kaffeepause – Besuch der Fachausstellung

11.00 **Internationale Verkaufsorganisationen: Von organisationalen und menschlichen Befindlichkeiten**

- Wildern in fremden Regionen: Brauchen Kunden einen lokalen Ansprechpartner?
- Wer hält den Kontakt, wer macht die Arbeit und wer erntet die Lorbeeren?
- Global Account Management – sinnvoll oder overhead?
- ...und was sagt der Kunde dazu?



Rainer Grau  
Director Business Development & Partner,  
**Zühlke Engineering AG**, Schlieren

11.45 **Marktplatz**

Experten präsentieren Ihnen erfolgreiche Lösungsansätze und Best Practice Modelle. Diskutieren Sie Ihre individuellen Fragestellungen und nutzen Sie die Gelegenheit für einen intensiven Praxisaustausch in kleinem Kreis!



[A] **Wer ist Schuld, wenn die Kosten sinken?**

Andres Asper  
Leiter Fokusgruppe Herstellkosten-Reduktion,  
**Zühlke Engineering AG**, Schlieren



[B] **Ecodesign – In Zukunft ein Muss?**

Martin Steiger  
Development Engineer,  
**Zühlke Engineering AG**, Schlieren



[C] **Steuern oder gesteuert werden: Der F+E Leiter in der Sandwichposition**

Dr. Birgit Middelhaue  
Corporate Director International R&D Management,  
**Henkel AG & Co. KGaA**, Düsseldorf



[D] **Und am Ende machen wir dann noch das Design... ?!**

Therese Naef  
CEO/ Partner,  
**milani design & consulting AG**, Thalwil

12.30 Business Lunch – Besuch der Fachausstellung

14.00 **Parallele Fachforen 1 und 2** >>>

15.00 Kaffeepause – Besuch der Fachausstellung

15.45 **Parallele Fachforen 1 und 2** >>>

16.45 Wechsel ins Plenum

16.50 **Kundenorientierung und Kundennähe: Das Prinzip Menschlichkeit**

- Wie gute Beziehungen den Geschäftserfolg nachhaltig beeinflussen



Beat Krippendorf  
Dozent für Persönlichkeitsbildung,  
**ibk+Partner**, Bern



18.20 **Abendempfang mit Flying Buffet und musikalischer Untermalung**

Im Anschluss an den ersten Kongresstag laden wir Sie zu einem gemütlichen Abendempfang ein. Nutzen Sie die ungezwungene Atmosphäre zum Austausch mit Referenten und Teilnehmern und lassen Sie die Themen des Tages Revue passieren. Für Ihr leibliches Wohl ist gesorgt. Wir wünschen Ihnen einen vergnüglichen Tagesausklang!



Teilnehmerstimmen zur „summit product development 2011“

- „Ein breites Spektrum praxisbezogener Erfahrungswerte, wie innovative Produktentwicklung umgesetzt werden kann mit dem Menschen im Mittelpunkt.“ L. de Vries, Uster Technologies AG
- „Viele neue Einblicke, dank einer sehr guten Veranstaltung auf hohem Niveau!“ C. Fischer, ALSTOM Transport Deutschland GmbH
- „Sehr viele neue Einsichten gewonnen. Meine Erwartungen wurden voll erfüllt. Sehr wertvoll.“ Dr. R. Adolfs, GKN Driveline International GmbH
- „Sehr guter Mix der Referenten, Impulse und gute Austauschmöglichkeiten.“ P. Brändli, Abraxas Informatik AG

## FACHFORUM 1

## Soft Facts. Kommunikation ist nicht alles, aber viel!

**Moderation:** Prof. Dr. Oliver Gassmann

**14.00** **Mythos Synergie – Kollaboration unter Unternehmensstandorten**



Dr. Ulrich Kaiser  
Director Technology,  
**Endress + Hauser Consult AG**, Reinach

**15.00** Kaffeepause – Besuch der Fachausstellung

**15.45** **Schnitt- oder Nahtstelle? Aktive Zusammenarbeit über Abteilungsgrenzen hinweg**

- Besondere Betonung des Human Factor-Aspekts „Kommunikation“ in der Luftfahrt
- Teamorganisation als Allheilmittel bei Kommunikationsdefiziten?
- Methodische Ansätze wie Quality Gates oder QFD: Hauptsache, wir haben darüber geredet!



Axel-Gerd Weber  
Senior Expert Quality Management,  
**Cassidian**, Manching

**16.45** Wechsel ins Plenum

## FACHFORUM 2

## Hard Facts. Ohne effiziente Prozesse läuft nichts!



**Moderation:**  
Stefan Sarbach  
Business Development Manager,  
**Zühlke Engineering AG**, Schlieren

**14.00** **Innovation durch integriertes und softwareunterstütztes Anforderungsmanagement**

- Herausforderungen, um Ideen, Rückmeldungen, Wünsche etc. sowohl von internen, externen als auch Kunden zu organisieren
- Management von Ideen und konzeptionellen Änderungen im Produktentwicklungsprozess
- Softwaregestützte Lösungen für „Customer Needs Management“



Elmar Frühe  
Master Principal Sales Consultant,  
**ORACLE Deutschland B.V. & Co. KG**, Karlsruhe

**15.00** Kaffeepause – Besuch der Fachausstellung

**15.45** **Robuste, standortübergreifende Prozesse in einem dynamischen Umfeld**

- Zusammenarbeit von Standorten an zwei Beispielen
- Konvergenztheorie – Mechanistische oder organische Strukturen
- Unternehmen als sozio-technische Systeme
- Gesamthafte Gestaltung der Zusammenarbeit
- Und was, wenn es trotzdem nicht klappt?



Christopher Nimsch  
Leiter Group Lean Management – PACE,  
**DORMA Holding GmbH & Co. KGaA**, Ennepetal

**16.45** Wechsel ins Plenum

## PLENUM

Vorsitzender: Prof. Dr. Oliver Gassmann

**8.40** Eröffnung durch den Vorsitzenden

**8.45** **Strategisches Technologiemanagement in neuen Industriesegmenten am Beispiel „Smart Grid“**

- Was zeichnet das neue Industriesegment „Smart Grid“ aus?
- Auf welche Technologien sollte „mein“ Unternehmen setzen?
- Wann ist der richtige Zeitpunkt für die Einführung einer neuen Technologie?



Dr. Branko Bjelajac  
Executive Vice President & CTO,  
**Landis+Gyr AG**, Zug

**9.30** **Global integrierte Forschung: es gibt kein Patentrezept**

- Die Stärken und Schwächen einer weltweit agierenden F+E-Organisation
- Global forschen: Zugriff auf die besten Talente und Optimierung teurer Infrastrukturen
- Lokal denken: Berücksichtigung spezifischer Marktbedürfnisse bei der Entwicklung innovativer Produkte und Dienstleistungen



Dr. Matthias Kaiserswerth  
Direktor & Vizepräsident,  
**IBM Research – Zurich**, Zürich

**10.15** Kaffeepause – Besuch der Fachausstellung

**11.00** **Podiumsdiskussion**

**Open vs. Closed Innovation: Wie viel Offenheit ist zielführend, wie viel Geschlossenheit nötig?**

Dr. Ulrich Kaiser, Director Technology,  
**Endress + Hauser Consult AG**, Reinach  
Stefan Launer, Vice President Advanced Concepts and Technologies, **Phonak AG**, Stäfa  
Dr. Oleg Werbitzky, Director Strategic Projects,  
**Lonza AG**, Visp

**12.00** Business Lunch – Besuch der Fachausstellung

**13.30** **Parallele Fachforen 3 und 4** >>>

**14.30** Kaffeepause – Besuch der Fachausstellung

**15.00** **Parallele Fachforen 3 und 4** >>>

**16.00** Wechsel ins Plenum

**16.05** **Nachhaltige Produkte und Prozesse: Imagepflege oder echter Wettbewerbsvorteil?**

- Das Ziel, die Energie- und Materialverschwendung zu reduzieren und Kosten zu sparen
- Die Kunst, rasch das wirkliche Verbesserungspotential zu erkennen
- Die Herausforderung, noch bessere Produkte und Prozesse zu entwickeln



Dr. Rainer Züst  
ehem. Professor der ETH Zürich, Geschäftsführer,  
**Züst Engineering AG**, Seegräben

**17.05** Zusammenfassung und Ausblick auf das Technologie- und Innovationsmanagement der Zukunft durch den Vorsitzenden

ca. **17.30** Ende der Fachtagung

FACHFORUM 3

Partnerschaften in der Produktentwicklung

Moderation: Prof. Dr. Oliver Gassmann

13.30 **Open Innovation im Developer Garden der Deutschen Telekom AG**

- Öffnung von Plattformen und Systemen für externe Entwickler
- B2B2X-Geschäftsmodelle



Peter Bruhn  
Senior Manager,  
**Deutsche Telekom AG**, Products & Innovation, Darmstadt

14.30 Kaffeepause – Besuch der Fachausstellung

15.00 **Co-opetition: Horizontale Kooperation als Entwicklungs-Antrieb**

- Unterschiedliche Kooperationsmodelle im Vergleich: Potentiale und Eigenschaften
- Voraussetzungen und Barrieren
- Einfluss von Wettbewerb und Kooperationen auf radikale Innovationen
- Beispiel für zukünftige Systemlösungen im Wohnungsbau



Eckhard Gransow  
Head of Ideation & Technology Management,  
**Grohe AG**, Hemer

16.00 Wechsel ins Plenum

FACHFORUM 4

Neue Produkte auf den Weg bringen

Moderation: Stefan Sarbach

13.30 **Know how intelligent vermarktet**

- Die Kunden kennen: Produktvermarktung in unterschiedlichen Kulturen
- Das Verkaufsmodell „Triple A“ (anders als Andere): Zentrale Ausbildung im Stammhaus, Marktaufbau und Verkauf durch Locals vor Ort
- Produktvielfalt vs. Lagerbestand
- Produktvielfalt als Vorteil



Thomas Fischer  
Betriebsleiter (COO),  
**Keller AG für Druckmesstechnik**, Winterthur

14.30 Kaffeepause – Besuch der Fachausstellung

15.00 **Produktplatzierung über Distribution im schnelldrehenden Marktumfeld**

- Erklärungsintensive Produkte über Distribution – geht das?
- Wer gewinnt bei Multidistribution?
- Garantiert eine hohe Handelsmarge auch Markterfolg?
- Services, Logistik und Reporting – die erfolgsentscheidenden Elemente in der Distribution



Michael Rosen  
Regional Sales Manager,  
**Freescale Semiconductor EME&A SA**, Genève

16.00 Wechsel ins Plenum

VERTIEFUNGS-WORKSHOP: 15. MÄRZ 2012

Agiles Projektmanagement in der F+E



Ihr Workshopleiter:  
Gerhard Kullmann  
Geschäftsführer,  
**GITTA mbH**, Berlin

**Agiles Manifest, agile Methoden und konsequente Kundenorientierung**

- Überblick über verschiedene agile Methoden im Projektmanagement
- Das Spannungsfeld zwischen Kundenorientierung und Selbststeuerung als Basis agilen Vorgehens
- Zu Risiken und Nebenwirkungen: Für welche Projekte sich ein agiles Vorgehen eignet – für welche nicht

**Agiles Entwickeln mit Scrum**

- Voraussetzungen und Grenzen von Scrum
- Aufbau, Ablauf und Instrumente

**Einführung von agilen Methoden**

- Aufbau einer Vertrauenskultur als Grundlage für agiles Projektmanagement
- Grundelemente des Einführungsprozesses – Anforderungsklä rung, Konzept erarbeitung, Qualifizierung, Coaching und Reviews

**Erfolgsfaktor Führung**

- Der Product Owner als Anwalt des Kunden im Entwicklungs- und Projektprozess
- Der Scrum Master als Unterstützer und Förderer der Teamdynamik
- Führen an der Schnittstelle zwischen Selbststeuerung und Hierarchie

**Agile Methoden in meinem Projekt**

- Welche Methoden und Ansätze wären für meinen Verantwortungsbereich denkbar?
- Voraussetzungen, Nutzen und Grenzen

Ende des Vertiefungs-Workshops

**Was Sie hier lernen**

Sie lernen unterschiedliche Methoden des agilen Projektmanagement kennen, welche vor allem auf Flexibilität und Anpassung setzen. Statt aufwändiger und akribischer Planung zu Beginn eines Projekts unterstützen diese Methoden das **adaptive Planen** und die **schnelle Abstimmung im Team**. Neue Anforderungen von externen und internen Kunden können so schnell in die Prioritätensetzung des Projekts integriert werden.

**Zeitplan**

Ab 8.15 Uhr Empfang mit Kaffee und Tee,  
Ausgabe der Workshopunterlagen.

Beginn des Workshops	Business Lunch	Ende des Workshops
9.00 Uhr	12.30 - 14.00 Uhr	17.30 Uhr

Am Vor- und Nachmittag sind Kaffee- und Teepausen in Absprache zwischen Referent und Teilnehmern vorgesehen.

## Sehr geehrte Damen und Herren,

was unterscheidet erfolgreiche Innovatoren von den weniger innovativen Durchschnittsunternehmen? Meist ist es nicht die Tiefe der technologischen Kompetenz, auch nicht bei den in der Schweiz und Deutschland stark verbreiteten Nischenplayern. Es ist die Fähigkeit, die Schnittstellen des Unternehmens erfolgreich zu führen. Die Beherrschung der organisatorischen, prozessualen und funktionalen Übergänge in der Produktentwicklung führt zu erfolgreichen Innovationen. Hilti, 3M und BMW beherrschen die **internen Schnittstellen** exzellent, aus den F+E-Teams sind echte crossfunctional Rugby Teams geworden. Eine Procter & Gamble beherrscht dafür sehr stark das **externe Schnittstellenmanagement**. Dabei spielen vor allem die Kultur und das Zusammenspiel zwischen Persönlichkeiten eine sehr große Rolle. Nicht umsonst spricht man von „inter faces“. Es gibt aber auch zahlreiche Methoden und Instrumente, welche das Zusammenspiel von Innovationsakteuren im Unternehmen dramatisch verbessern können.

Von zentraler Bedeutung sind dabei die gleichen Fragen: Wie werden die **Mitarbeiter** zu mehr Offenheit bewegt? Wie lassen sich die **Kunden** als Innovationsmotor nutzen? Wie viel **Offenheit** im Innovationsprozess ist notwendig für das eigene Unternehmen? Die Anforderungen an das Management von Innovationen haben sich in den letzten Jahren deutlich verändert: Massiver Kostendruck bei gleichzeitig gestiegenen Kundenbedürfnissen setzt die F+E stark unter Druck. Wie lassen sich Entwicklungszyklen verkürzen, der Innovationsvorsprung erhöhen und gleichzeitig die Risiken im Griff behalten?

Diskutieren Sie diese und weitere aktuelle Themen mit namhaften Experten aus Wissenschaft und Praxis auf der „**summit product development 2012**“.

Wir wünschen ein gutes Gelingen, wertvolle Impulse und freuen uns auf spannende Diskussionen mit Ihnen in Zürich!



Prof. Dr. Oliver Gassmann  
Direktor des Instituts für Technologiemanagement,  
**Universität St. Gallen**



Daniela Steffen  
Senior Konferenz Managerin  
Tel. +49 (0) 6196/ 47 22-668  
E-Mail: daniela.steffen@managementcircle.de

## KOOPERATIONSPARTNER



Als unabhängiger Partner führt **Zühlke** Ideen zur Marktreife und Unternehmen zum Erfolg. Wir verbinden Stärken und Ziele unserer Kunden mit unserer Umsetzungskraft in drei vernetzten Bereichen: Produkt- und Software-Engineering, Managementberatung, Startup-Finanzierung. Das Resultat ist ein Gewinn an Innovation, Produktivität und Wachstum.

Ansprechpartner: Martin Petruzzi  
Telefon: +41 (0)44 / 7 33 66 11  
E-Mail: martin.petruzzi@zuehlke.com  
Im Internet: [www.zuehlke.com](http://www.zuehlke.com)

## SPONSOR



ICP steht für **Industry Competence Partners**. Die **ICP Solution GmbH** agiert am Markt bezüglich Product Lifecycle Management als PLM One-Stop-Shop.

Basis für die erfolgreichen Projekteinführungen im Maschinen-, Anlagen-, Gerätebau, Medizinaltechnik und Aerospace/Defense ist Oracle's Agile PLM for Industrial Manufacturing zusammen mit UPK und AutoVue. Die ICP Solution GmbH ist GOLD-Partner von Oracle.

Ansprechpartner: Daniel Büeler  
Telefon: +41 (0) 62/ 871 19 19  
E-Mail: daniel.bueeler@icpsolution.com  
Im Internet: [www.icpsolution.com](http://www.icpsolution.com)

## Werden auch Sie Aussteller!

Für nähere Informationen zu den Ausstellungsmöglichkeiten stehe ich Ihnen gerne zur Verfügung. Schicken Sie mir eine E-Mail oder rufen Sie mich an!



**Michael Schmidt**  
Sales Manager  
Tel.: +49 (0) 6196/ 47 22-636  
Fax: +49 (0) 6196/ 47 22-444  
E-Mail: michael.schmidt@managementcircle.de

## Wen Sie auf der „summit product development 2012“ treffen

Mitglieder des **Vorstandes** und der **Geschäftsleitung** sowie Entscheidungsträger der Bereiche:

- **Forschung & Entwicklung**
- **Innovationsmanagement und -controlling**
- **New Business Development**
- **Produktentwicklung und -planung**
- **Produktmanagement**
- **Strategische Unternehmensplanung**
- **Organisationsentwicklung**

Wenn unzustellbar, zurück an Postfach 10 07 62, 68007 Mannheim



INFOPOST  
Ein Service der Deutschen Post

ALLEMAGNE Port payé

## Anmeldung/Kundenservice



Anmeldung: +49 (0) 61 96/47 22-700  
Fax: +49 (0) 61 96/47 22-999  
E-Mail: [anmeldung@managementcircle.de](mailto:anmeldung@managementcircle.de)  
Internet: [www.summitproductdevelopment.com](http://www.summitproductdevelopment.com)  
Postanschrift: **Management Circle AG**  
**Postfach 56 29, 65731 Eschborn/Ts.**  
Telefonzentrale: +49 (0) 61 96/47 22-0

## Veranstaltungsorte

### Fachtagung:

Zühlke Engineering AG  
Wiesenstraße 10a  
8952 Schlieren (Zürich)

### Workshop:

Novotel Zürich City-West  
Schiffbaustraße 13  
8005 Zürich

### Empfohlenes Hotel:

Novotel Zürich City-West, Schiffbaustraße 13, 8005 Zürich  
Tel. +41/44/2 76 22 22, Fax +41/44/2 76 23 23  
E-Mail: [H2731@accor.com](mailto:H2731@accor.com)

## Zimmerreservierung

Für die Teilnehmer der „summit product development 2012“ steht im genannten Tagungshotel ein begrenztes Zimmerkontingent (Einzelzimmer) zum Vorzugspreis zur Verfügung. Nehmen Sie die **Reservierung bitte rechtzeitig selbst direkt im Hotel** unter Berufung auf Management Circle vor. Die Anfahrtsskizze erhalten Sie zusammen mit der Anmeldebestätigung.

## Termine

### FACHTAGUNG

**Dienstag, 13. März 2012** 8.45 bis 18.00 Uhr

**Mittwoch, 14. März 2012** 8.45 bis 17.30 Uhr

### WORKSHOP

**Donnerstag, 15. März 2012** 9.00 bis ca. 17.30 Uhr

## Anmeldebedingungen

Die Teilnahmegebühr für die zweitägige Fachtagung „summit product development 2012“ beträgt inkl. Business Lunch, Erfrischungsgetränken, Abendempfang und der Dokumentation € 1.995,-. Der eintägige Vertiefungsworkshop kostet € 1.295,-. Bei Buchung von drei Tagen (Fachtagung und Vertiefungs-Workshop) beträgt die Teilnahmegebühr € 2.695,-. **Sie sparen € 595,-!** Bei Buchung bis zum 15. Dezember 2011 erhalten Sie einen **Frühbucherrabatt von € 100,-** auf den Fachtagungspreis. Nach Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung und eine Rechnung. Sollten mehr als zwei Vertreter desselben Unternehmens an der Veranstaltung teilnehmen, gewähren wir **ab dem dritten Teilnehmer 10% Preisnachlass**. Bis zu zwei Wochen vor dem Veranstaltungstermin können Sie kostenlos stornieren. Danach oder bei Nichterscheinen berechnen wir die gesamte Teilnehmergebühr. Die Stornierung bedarf der Schriftform. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich. Alle genannten Preise verstehen sich zzgl. der gesetzl. MwSt.

## Anmeldung

### € 100,- Frühbucherrabatt bis 15. Dezember 2011

- Ich nehme an **allen drei Tagen** des „summit product development 2012“ teil. 4503  
(13. bis 15. März 2012)
- Ich nehme an der **zweitägigen Fachtagung** teil.  
(13. und 14. März 2012)
- Ich nehme am **eintägigen Vertiefungs-Workshop** teil.  
(15. März 2012)

1 Name/Vorname

Position/Abteilung

2 Name/Vorname

Position/Abteilung

3 Name/Vorname

Position/Abteilung

Firma

Straße/Postfach

PLZ/Ort

Telefon/Fax

@ E-Mail

Datum

Unterschrift

Ansprechpartner/in im Sekretariat:

Anmeldebestätigung bitte an:

Abteilung

Rechnung bitte an:

Abteilung

Mitarbeiter:  BIS 100  100-200  200-500  500-1000  ÜBER 1000

## Datenschutzhinweis

Die Management Circle AG und ihre Dienstleister (z.B. Lettershops) verwenden die bei Ihrer Anmeldung erhobenen Angaben für die Durchführung unserer Leistungen und um Ihnen Angebote zur Weiterbildung auch von unseren Partnerunternehmen aus der Management Circle Gruppe per Post zukommen zu lassen. Unsere Kunden informieren wir außerdem telefonisch und per E-Mail über unsere interessanten Weiterbildungsangebote, die den vorher von Ihnen genutzten ähnlich sind. Sie können der Verwendung Ihrer Daten für Werbezwecke selbstverständlich jederzeit gegenüber Management Circle AG, Postfach 56 29, 65731 Eschborn, unter [datenschutz@managementcircle.de](mailto:datenschutz@managementcircle.de) oder telefonisch unter 06196/4722-500 widersprechen oder eine erteilte Einwilligung widerrufen.