

AIW 2: Physiker als Führungskraft

Time: Wednesday 13:30–15:45

Location: Theater

Invited Talk AIW 2.1 Wed 13:30 Theater
Milestones and More – als Physikerin im Projektmanagement
 — ●SILKE BARGSTAEDT-FRANKE — Portfolio Manager Segment Passport, Giesecke & Devirent, München

Die Arbeit in Projekten gewinnt für immer mehr Unternehmen an Bedeutung, insbesondere in wissensintensiven und interdisziplinären Bereichen. Gerade für Physikerinnen und Physiker bieten sich durch diese Veränderungen interessante Arbeitsperspektiven.

Ich werde neben meinen Erfahrungen als Führungskraft im Projektmanagement über die täglichen, spannenden und teils humoristischen, Herausforderungen im internationalen Regierungsumfeld berichten. Darüber hinaus werden Antworten auf die Fragen: Warum als Physikerin oder Physiker ins Projektmanagement? Welche persönlichen Erfolgsfaktoren gibt es? Welche spezifischen Qualifikationen und Kompetenzen werden empfohlen? Welches Umfeld wird für eine erfolgreiche Projektarbeit benötigt und entwickelt?

Invited Talk AIW 2.2 Wed 14:15 Theater
Führung im globalen Kontext und zwischen den Kulturen
 — ●ARMIN PFOH — Leiter Konzernbereich Innovationsmanagement, TÜV Süd AG, München

Eine kurze Wegbeschreibung eines deutschen Industriephysikers, der bei einem amerikanischen Multi-Konzern seine Industriekarriere in der

Konzernforschung in den USA begonnen hat, nach zwei Jahrzehnten nach Deutschland entsandt wurde, und schließlich für ein deutsches Industrieunternehmen in Deutschland tätig ist. Von Kulturen, die uns prägen und von Kulturen, die wir zu prägen versuchen: „*Control your destiny or somebody else will.*“

Invited Talk AIW 2.3 Wed 15:00 Theater
Menschen, Märkte und Maschinen – Marketing, Produktmanagement und Vertrieb in forschungsnahen Branchen
 — ●ANDREAS THISEN — Leiter Kundenmanagement, SPECS Surface Nano Analysis GmbH, Berlin

Kundenorientierung ist heutzutage der Schlüssel zum Erfolg jedes Unternehmens. Somit ist Marketing mehr als die Gestaltung der Außendarstellung, sondern eine der zentralen Steuerungsaufgaben. Das gilt sowohl in Massenmärkten, als auch in Nischenmärkten. Oft gilt zusätzlich, dass Spezialisten Produkte und Dienstleistungen an Spezialisten anbieten. Das stellt eine besondere Herausforderung dar und erfordert, auch an den nichttechnischen Schlüsselstellen des Unternehmens, Detailkenntnisse, die Physiker für Aufgaben in kundennahen Bereichen prädestinieren.

Es wird dargestellt, welche Aufgaben in Marketing, Produktmanagement und Vertrieb von Physikern zu lösen sind. Besonderes Augenmerk wird auf die modernen Herausforderungen des globalen Marktes gerichtet, die inter-kultureller Begabungen bedürfen.