

PVH FUTURE CAMP

Jung. Aktiv. Netzwerken.

A stylized green letter 'A' with a white circle in the center. Three grey arrows point outwards from the top, bottom-left, and bottom-right of the 'A'.

Ausgangslage

22 Schwerpunkt: Die Zukunft des PVH PVH Magazin 3/2017



Bericht von den Eindrücken der USA-Reise: Thilo Brocksch (Foto Links unten, rechts). Fotos: E/D/E, privat

Highlights der USA-Reise

MILWAUKEE Electric Tool Corp. | Milwaukee
 KNIPEX Tools | Buffalo Grove/Chicago
 HanaHaus (SAP) | Palo Alto
 German Accelerator | San Francisco
 Stanford University | Stanford
 Airbnb | San Francisco
 TechShop | San Francisco
 Fortinet | Sunnyvale
 Google | Mountain View
 Salesforce | San Francisco

Erwartungshaltung stetig zunimmt, und profitieren so selbst.

Der Slogan „Hand in Hand“ passt hier gut. Dieser ist uns ja auch nicht ganz unbekannt. Das stimmt (lacht). Insbesondere im Silicon Valley geht dieses Prinzip aber noch viel weiter: Über die Jahre ist hier ein Ökosystem aus Ideen, Motivation, einer ganz speziellen und optimistischen Haltung sowie dem nötigen Kapital entstanden. Dazu kommen eine unglaubliche Offenheit und der unbedingte Wille, aus Fehlern zu lernen. Menschen tauschen sich aus, lernen voneinander und machen letztlich Geschäfte. Dabei sind sie mutig und denken groß. Es geht darum, Dinge auszuprobieren. Von dieser Art zu denken können wir sehr profitieren.

PVH Magazin 3/2017 Schwerpunkt: Die Zukunft des PVH 25



Was bleibt: Anregungen und Denkansätze, die den Unternehmensnachwuchs nachhaltig beeindruckten.

◀ Dinge ausprobieren, Fehler machen, daraus lernen. Und zwar gemeinsam. Noch im Silicon Valley haben sie gemeinsam mit E/D/E CEO Andreas Trautwein das PVH FUTURE LAB gestartet. Andreas Trautwein, der in Kalifornien die Gruppe begleitet hat, sagt, unter einer Bedingung: Das PVH FUTURE LAB soll außerhalb bestehender Strukturen agieren, da mit es maximal flexibel ist. Bereits in München, wir in München...

mal erweitern. Der stationäre Hand hier vor der größten Transformation Digitalisierung verändert Märkte, Kunden und Prozesse. Das gilt eben auch steller. Für uns durchaus überraschend, nutzt Technologien wie „3D-Printing“ typ-Erstellung oder...

Angetrieben von einer Reise in die USA nehmen wir **eine neue Perspektive** ein.

Der Bericht... Jungunternehmern aus E/D/E... Milwaukee, Chicago, San Francisco und bes... einer Maximaldosis Inspiration entstand der... Ein Ergebnis: das PVH FUTURE LAB.

PVH Magazin: Herr Brocksch, das Business N... WERK der Junioren | Jungunternehmer hat... Reise ins Silicon Valley initiiert – warum? Thilo Brocksch: Bei der Planung der Reise h... wir ein ganz konkretes Ziel: Wir wollten verst... welche Revolution dort gerade abläuft und w... Konsequenzen für unsere Arbeit im PVH sin... Feedback der Teilnehmer zeigt, dass uns da... gelungen ist.

Wie muss man sich eine solche Reise vorste... Im Fokus standen über 20 Termine mit Te... gern und hochmotivierten Mitarbeitern vor...

sere direkten Kontakte zu den deutschen Niederlas... sungen der Unternehmen. Der Berliner Verein „Go... Silicon Valley – Initiative für Innovation und Digitalisierung“ hat uns weitere wertvolle Kontakte zu Start-ups, Entrepreneuren oder Business Angels vermittelt. Damit wir maximalen Ertrag aus den Begegnungen ziehen konnten, haben wir uns im Vorfeld intensiv vorbereitet. In mehreren Webinaren haben wir mit den Jungunternehmern Themen und Methoden wie Design Thinking oder Business Model Canvas intensiv studiert. Das hat sich rentiert.

Sie sprechen von Ertrag: Wie schaut dieser konkret aus?

In der Nachbereitung haben unsere Unternehmer sehr deutlich gemacht, dass sie vieles, was sie beobachtet haben, für ihre Firmen adaptieren wollen – sie möchten etwa offene Feedback- und innovative Leistungskulturen schaffen, Innovationen forcieren und vieles mehr. Ganz wichtig: Sie wollen nicht mehr...



...ing. Lieferant... unterwegs... auch in... ist. Der eine Teil der Unternehmen kommt... Geschäftsmodell ohne eigene IT-Infrastruktur... Sie nutzen Leistungen von dem anderen... Google, die sagen „Konzentriere Dich auf De... geschäft, wir sorgen für die Infrastruktur“... sind dadurch wahnsinnig schnell und flexibe... tere müssen hohe Innovationsraten bieten,...

Besuch am Stammsitz in der gleichnamigen Stadt in Wisconsin eingeladen. Vorbeigeschaut haben wir bei der Gelegenheit auch bei KNIPEX in Chicago. Damit konnten wir den Horizont der Reise noch ein-...

San Francisco
 Silicon Valley

Wir behandeln Themen mit
digitalem Fokus, geben Denk-
anstöße, schlagen neue Pfade
ein und aktivieren frische Ideen.

**Sebastian
Dzierzon**

**Ralf
Busch**

**Christoph
Then**

**Fabian
van Beusekom**





Tatkraft: das PVH FUTURE CAMP ist eine Initiative des E/D/E als Plattform für nachhaltigen Austausch und Kontakt junger Nachwuchs- u. Führungskräfte im PVH

Ressourcen: das Netzwerk wird treuhändisch über einen Jahresbeitrag finanziert und jährlich personell sowie finanziell durch das E/D/E unterstützt

Zielgruppe: Nachwuchs- und Führungskräfte von E/D/E Mitgliedern und E/D/E Lieferanten (siehe Definition auf dem nächsten Slide)

Beirat: Vier Scouts vertreten gegenüber E/D/E die Interessen der Gesamtgruppe und lenken in einer Amtszeit von drei Jahren die Ausrichtung des CAMPs



Nachwuchskraft:

Jede Person im Alter von 18 - 35 Jahren, die bei einem E/D/E Mitglied oder einem E/D/E Lieferanten für die spätere Nachfolge im Unternehmen vorgesehen ist

(Töchter und Söhne der Inhaber, Geschäftsführer und Gesellschafter sowie Dritte, die als Nachfolger bestimmt sind)



Führungskraft:

Jede Person im Alter von 18 - 35 Jahren, die eine Leitungsposition bei einem E/D/E Mitglied oder einem E/D/E Lieferanten innehat

Aktive und Ehemalige sind über die Altersgrenze hinaus zu den CAMP-Treffen eingeladen



- | Im Mittelpunkt: der **Erfahrungsaustausch** und der Blick auf **Trendthemen der Zukunft**
- | Miteinander: **Kommunikative Rahmenpunkte** fördern gezielt das Gruppengefüge - Spaß kommt nicht zu kurz
- | **3 CAMP-Treffen im Jahr**: jeweils freitags u. samstags; donnerstags u. sonntags sind An- u. Abreiseoptionen



- | Einblicke: von der Produktion bis zum Vertrieb erhalten die Teilnehmer **Einsicht bei Lieferanten und Mitgliedern vor Ort** und nehmen direkt neue Anregungen für die eigene Wirkungsstätte mit
- | **Motto**: Jedes CAMP-Treffen enthält ein Hauptthema und ist somit in sich geschlossen

Die Nachwuchs- und Führungskräfte können vor dem Hintergrund von Führung und Verantwortung

- | auf Augenhöhe voneinander lernen,
- | Fehler vermeiden,
- | Erfahrungen teilen
- | neue Zukunftsprojekte anschieben und
- | sich gemeinsam weiterbilden.

Den Teilnehmern werden wichtige Methoden- und Sozialkompetenzen vermittelt, die für das Tätigkeitsgebiet in den Unternehmen unabdingbar sind.

Die Teilnehmer lernen mit Hilfe des Netzwerks die Branche kennen, bauen einfach wertvolle Kontakte auf und unterstützen sich gegenseitig.



Als **Gast** (Erstteilnahme) ist der Besuch bei einem CAMP-Treffen **KOSTENFREI***

*bis auf die Kosten für An- und Abreise sowie die Übernachtungskosten von donnerstags auf freitags – sofern benötigt

Als **aktives Mitglied** im PVH FUTURE CAMP beträgt der Jahresbeitrag 600 Euro pro Person (200 Euro pro CAMP-Treffen)

Die Kosten für An- und Abreise sowie die Vorübernachtung von donnerstags auf freitags (sofern benötigt) sind selbst zu tragen.

Als **inaktives Mitglied** (sporadische Teilnahme) belaufen sich die Kosten pro Person auf 600 Euro je Veranstaltung

Die Kosten für An- und Abreise sowie die Vorübernachtung von donnerstags auf freitags (sofern benötigt) sind selbst zu tragen.



„Der professionelle Austausch unter ‚den Jungen im PVH‘ mit gleichen bzw. ähnlichen Hintergründen ist der Hauptgrund für meine Aktivität im Netzwerk. Keine andere Plattform kann mit Trainings und Weiterbildungsmaßnahmen im Bereich PVH so auftrumpfen, wie es das FUTURE CAMP tut.“ *(Norman Koerschulte, Karl Koerschulte GmbH, Lüdenscheid).*

„Keine andere Plattform bietet so viele praxisnahe Trainings und Möglichkeiten, sich mit jungen Menschen aus der Branche auszutauschen. Ich bin jetzt seit über 10 Jahren dabei und kann nur empfehlen, am PVH FUTURE CAMP teilzunehmen. Je früher, desto besser.“
(Karl Grohe, P. Grohe GmbH, Bruneck)

„Besonders der Teamgedanke des jungen Netzwerks hat mich begeistert. Hier stehen wirklich der Austausch mit anderen und aktive wie kreative Zusammenarbeit an Zukunftsthemen im Mittelpunkt. Der Informationsgewinn für alle ist immens und ich freue mich, meinen Teil dazu beizutragen.“
(Sebastian Dzierzon, Dzierzon Fachhandel GmbH, Stuhr-Brinkum)

„Ich gehöre dem Netzwerk seit meinem 17. Lebensjahr an. Der offene Erfahrungsaustausch hat wesentlich zu meinem Erfolg beigetragen und ich konnte Fehler vermeiden. Das Netzwerk bietet wichtige Kontakte und jede Menge Spaß. Deswegen bin ich weiter dabei und kann eine Teilnahme nur empfehlen!“ *(Vanessa Weber, Werkzeug Weber GmbH & Co. KG, Aschaffenburg)*



| 22. + 23.03.2019

PVH FUTURE CAMP-Treffen | 2019_1 in Enschede (NL)
An- & Abreiseoption: 21.03.2019 / 24.03.2019
Besuch des E/D/E Lieferanten: **Saint-Gobain**

| [Anmeldung zum CAMP-Treffen 2019_1](#) 

Hauptthema: Mitarbeiterführung - Wie man demotivierte Mitarbeiter aktiviert und zu positiven Multiplikatoren macht.

| 13. + 14.09.2019

PVH FUTURE CAMP-Treffen | 2019_2 - Ort: Nürtingen
An- & Abreiseoption: 12.09.2019 / 15.09.2019
Besuch des E/D/E Lieferanten: **Metabo**

| [Anmeldung zum CAMP-Treffen 2019_2](#) 

Hauptthema: Innovationen - Wie entstehen neue Ideen im Unternehmen und wie werden sie erfolgreich umgesetzt?

| 22. + 23.11.2019

PVH FUTURE CAMP-Treffen | 2019_3 - Ort: Speyer
Abreiseoption: 21.11.2019 / 24.11.2019
Besuch des E/D/E Mitglieds: **Von der Heydt**

| [Anmeldung zum CAMP-Treffen 2019_3](#) 

Hauptthema: Digitale Technologien - Von absatzstärkenden Vertriebssystemen bis hin zum Einsatz von Blockchain

Ralf Busch

Rudolf P. Kuschka Technischer
Großhandel e.K., Bremen

+49 (0) 421 69036-0
r.busch@kuschka-bremen.de



Fabian van Beusekom

Johann van Beusekom e.K.
Inh. Thomas van Beusekom, Kleve

+49 (0) 2821 97910-0
f.vanbeusekom@van-beusekom.de



Sebastian Dzierzon

Dzierzon Fachhandel GmbH,
Stuhr

+49 (0) 421 43866-0
sebastian@dzierzon.de



Christoph Then

MAIER E.K., Schöntal

+49 (0) 7943 913330
buyingcenter@maier.se



Frederik Diergarten

Einkaufsbüro Deutscher
Eisenhändler GmbH, Wuppertal

+49 (0) 202 6096-654
frederik.diergarten@ede.de



Thilo Brocksch

Einkaufsbüro Deutscher
Eisenhändler GmbH, Wuppertal

+49 (0) 202 6096-228
thilo.brocksch@ede.de

