

Veranstalter:

Der Workshop „Vertriebsorganisation für industrielle Services im In- und Ausland“ ist eine gemeinschaftliche Veranstaltung:

- **Industriearbeitskreis "Dienstleistungspotenziale erkennen und vermarkten"** der Projekte Service Chain, Ogemo.net, fit2solve und ServPay. Die Projekte werden innerhalb des Rahmenkonzepts "Forschung für die Produktion von morgen" gefördert und vom Projektträger Forschungszentrum Karlsruhe (PTKA) betreut.



fit2solve

SERV-PAY

Ogemo.net

BETREUT VOM



Projektträger
Forschungszentrum
Karlsruhe (PTKA)

- Verbundprojekt **DEXINPRO**, gefördert auf der Basis der Bekanntmachung "Exportfähigkeit und Internationalisierung von Dienstleistungen" und betreut vom Projektträger "Arbeitsgestaltung und Dienstleistungen" im DLR.



Diese Verbundprojekte werden mit Mitteln des Bundesministeriums für Bildung und Forschung (BMBF) gefördert.

GEFÖRDERT VOM



Bundesministerium
für Bildung
und Forschung

Veranstaltungsort und Anreise:

Schroff GmbH
Langenalber Straße 96-100
75334 Straubenhardt



Teilnahmegebühr:

Die Teilnahmegebühr beträgt pro Person 160,- € zzgl. MwSt. Im Teilnahmepreis sind die Tagungsmappe mit sämtlichen Unterlagen, das Mittagessen sowie die Erfrischungen während der Pause enthalten.

Anmeldung:

Bitte melden Sie sich bis zum 02. Juni 2008 an. Absagen bleiben aufgrund der begrenzten Teilnehmerzahl vorbehalten. Die Rechnungen werden ab dem 03.06.08 verschickt und gelten als Teilnahmebestätigung.

Richten Sie Ihre Anmeldung bitte an:

Fraunhofer Institut ISI
CC I "Workshop Vertriebsorganisation"
Breslauer Str. 48
76139 Karlsruhe

Telefax: 0721/ 689 152

Abmeldungen:

Abmeldungen müssen bis zum 09.06.2008 schriftlich erfolgen. Bei späteren Abmeldungen und bei Nichterscheinen wird der Gesamtbetrag fällig.

Weitere Informationen:

Für weitere Informationen zu der Veranstaltung und Übernachtungsmöglichkeiten wenden Sie sich bitte an Fraunhofer ISI, Frau Annette Waitther 0721/68 09-320.



Fraunhofer
Institut
System- und
Innovationsforschung

Workshop

Vertriebsorganisation für industrielle Services im In- und Ausland

19. Juni 2008

Schroff®

Schroff GmbH
75334 Straubenhardt

Ziele des Workshops

Die Industrie als Dienstleister – die Chancen sind vielfältig, aber wie kann man sie bestmöglich nutzen?

Unter diesem Motto steht der Workshop „Vertriebsorganisation für industrielle Services im In- und Ausland“. Vertreter von Firmen unterschiedlicher Branchen und Größen berichten über ihre **Erfahrungen** zu folgenden Leitfragen:

- Welche Dienstleistungen werden für welche Kundengruppen im In- und Ausland angeboten?
- Wie ist der Vertrieb dieser Services für den In- und Auslandsmarkt organisiert? (Niederlassungen, Tochterunternehmen, Kooperationen, etc.)
- Welche Stärken und Schwächen werden im jeweils gewählten Vertriebskonzept gesehen?
- Welche Erfahrungen wurden mit firmenübergreifenden Kooperationen beim Vertrieb von Services gemacht?
- Wie wird der Know-how Abfluss im realisierten Vertriebskonzept verhindert und wie werden Kundeninformationen zur Produktweiterentwicklung (Innovation) gewonnen?

Die in den Statements zu diesen Leitfragen vorgestellten Erfahrungen sollen in drei parallelen **Arbeitsgruppen** diskutiert und vertieft werden:

- Organisationskonzepte für In- und Auslandsmärkte
- Stärken und Schwächen von Service-Kooperationen
- Informationsrückflüsse für die Produktweiterentwicklung

Der Workshop bietet damit interessierten Firmen eine Plattform zum Erfahrungsaustausch und gibt Anregungen zur gezielten Weiterentwicklung von Servicevertriebskonzepten im In- und Ausland.

Programm

10.00 Uhr: Registrierung und Beginn des Workshops

Begrüßung durch die Schroff GmbH

Einführung in das Thema (Dr. Lay, Fraunhofer ISI)

10.30 Uhr: Kurzreferate aus der Praxis

Frank Seinschedt; Leiter Service, DVS Gruppe, Dietzenbach

Fabienne Bendel; Projektmanagerin, J. Wagner GmbH, Markdorf

Philipp Kühbauch; geschäftsführender Gesellschafter KÜMA GmbH, Ketsch

Norbert Kreller; Direktor CTS, MAPAL Dr. Kress KG, Aalen

Müller; Rohwedder

Erich Willimski; Geschäftsleiter Ernst Scherzinger Pumpenfabrik GmbH & Co. KG, Furtwangen

Markus Gerber; Product Manager Service, Schroff GmbH, Straubenhardt

Olaf Zbikowski; Portfolio-Manager Dienstleistungen; SICK Vertriebs-GmbH, Düsseldorf

Ulrich Rieke; Abteilungsleiter Produktmarketing und Produktentwicklung Energie und Wasser, Wuppertaler Stadtwerke, Wuppertal

13.00 Uhr: gemeinsames Mittagessen

13.30 Uhr: Vertiefung des Themas in **3 Arbeitsgruppen**:

AG 1: Organisationskonzepte für In- und Auslandsmärkte

AG 2: Stärken und Schwächen firmenübergreifender Kooperationen bei der Erbringung industrieller Dienstleistungen

AG 3: Informationsrückflüsse und Innovationsanreize für die Produktweiterentwicklung

15.30 Uhr: Berichte aus dem Arbeitsgruppen im Plenum

16.15 Uhr: Abschlussdiskussion, Fazit und Ausblick

16.30 Uhr: Ende des Workshops

CCI

Fax-Anmeldung an 0721/689-152 zum Workshop "Vertriebsorganisation für industrielle Services im In- und Ausland" am 16.06.2008 in Straubenhardt

Wahl der Arbeitsgruppe

- | | | |
|-------------------------------|-------------------------------|-------------------------------|
| <input type="checkbox"/> AG 1 | <input type="checkbox"/> AG 2 | <input type="checkbox"/> AG 3 |
| <input type="checkbox"/> AG 1 | <input type="checkbox"/> AG 2 | <input type="checkbox"/> AG 3 |

Firma _____

Teilnehmer/in 1 _____

Funktion _____

Email _____

Teilnehmer/in 2 _____

Funktion _____

Email _____

Datum _____

Unterschrift _____

Sie erhalten eine separate Rechnung über die Tagungspauschale in Höhe von Eur 160,- p.P. an die o.g. Anschrift.