

Clustertreff

Geschäftsmodell Service digitalisieren

Dienstag, 22. Oktober 2019, 15:00 – ca. 19:30 Uhr
YASKAWA Europe GmbH – Yaskawastr. 1 – D-85391 Allershausen

Service als hochprofitables Geschäftsmodell – neue digitale Industrie-4.0-Angebote – zufriedene Kunden – motivierte Service-Mitarbeiter. Und das in Zeiten, in denen reiselustige Baustellenprofis nur schwer zu finden sind. Der Schlüssel liegt in der Digitalisierung des Service-Managements und der Einführung cleverer digitaler Remote-Services.

Dank Predictive Maintenance und Smart Analytics wissen fortschrittliche Hersteller heute mehr über die Einsatzbedingungen ihrer Maschinen und Anlagen, als viele Betreiber. Wem es gelingt, dieses Wissen in schlagende Kostenvorteile für seine Kunden umzumünzen, erschließt sich damit neue Einkommensquellen mit hoher Marge. Denn Digitalisierung und künstliche Intelligenz lassen sich in Serviceumsatz transformieren.

Lernen Sie schnell umsetzbare Möglichkeiten für die Einführung der Prozesse kennen – sowie praktikable Reifegradmodelle, mit denen Sie die Leistungsfähigkeit Ihrer Service- und After-Sales-Organisation prüfen und Potenziale für die Optimierung aufdecken. Zudem wollen die neuen Dienstleistungen dem Kunden auch so vermittelt werden, dass dieser seine Vorteile erkennt und bereit ist, dafür zu bezahlen.

Zielgruppe: Geschäftsführer, Sparten- und Bereichsleiter

Folgeveranstaltung am 4. Dezember (separate Anmeldung erforderlich)

Merken Sie sich bzw. Ihrem Serviceleiter schon heute den Termin für die Folgeveranstaltung in Regensburg vor. An diesem Tag geht es dann um das „Doing“ – also um die einzelnen Schritte, mit denen man diese Ziele erreicht.

Programm

- 15:00 Begrüßung**
Dr.-Ing. Benedikt Sykora, Cluster Mechatronik & Automation
- 15:15 Das Servicegeschäft wird digital - Aktuelle Trends**
Karl-Heinz Sauter, Karl-Heinz Sauter Services und Consulting GmbH, Leonberg
- 15:45 Wo stehen mein Service und mein After-Sales? – Analyse und Benchmark**
Martin Bauer, MB Management Consulting GmbH, Niedernhall
- 16:15 Pause und Networking**
- 16:45 Marketing- und Verkaufsstrategien für Digitale Services**
Tom Weber, Butter and Salt tech marketing GmbH, Berlin
- 17:15 Praxisbeispiel aus der Industrie: Anlagenüberwachung und Optimierung**
Karl-Heinz Sauter, Karl-Heinz Sauter Services und Consulting GmbH, Leonberg
- 17:45 Zusammenfassung und Ausblick**
- 18:00 Werksrundgang in der Europazentrale von YASKAWA / YASKAWA Connected Factory**
Lernen Sie einen Technologieführer persönlich kennen! <https://www.yaskawa.eu.com/de/>
- 19:15 Brotzeit, mit der Gelegenheit, eigene Fragen direkt mit den Referenten zu diskutieren**

Gastgeber



Kooperationspartner



Anmeldung

bitte bis 15. Oktober 2019

Online unter <http://www.cluster-ma.de/veranstaltungskalender/>
oder per Fax +49 821 56 97 97-50
oder per eMail benedikt.sykora@cluster-ma.de

Ansprechpartner Dr.-Ing. Benedikt Sykora | Tel.: +49 821 56 97 97 - 12

Clustertreff „Geschäftsmodell Service“

Zeit 22. Oktober 2019, 15:00 – ca. 19:30 Uhr

Ort YASKAWA Europe GmbH – Yaskawastr. 1 – D-85391 Allershausen
(an der A9 zwischen München und Ingolstadt)

Die Teilnahme an der Veranstaltung ist kostenfrei

Ja, ich nehme am **Clustertreff am 22. Oktober** teil.

Ja, bitte informieren Sie mich über die **Folgeveranstaltung am 4. Dezember**.

Die Teilnehmerzahl ist begrenzt – es gilt: first come, first served!

Bitte vollständig ausfüllen (für weitere Personen bitte vorher kopieren):

Nachname _____
Vorname _____
Funktion _____
Unternehmen _____
Abteilung _____
Straße, Nr. _____
PLZ und Ort _____
Tel.-Nr. _____
Fax-Nr. _____
eMail _____
Datum, Unterschrift _____

Die allgemeinen Teilnahmebedingungen finden Sie [hier](#).