

THEMA

Zunehmender Wettbewerb und gestiegene Anforderungen der Kunden machen für viele Unternehmen einen **Wandel vom klassischen Produktanbieter zum Lösungspartner** notwendig. Kennzeichnend für das Angebot von Komplett- und Systemlösungen ist die Kombination von Produkten und Dienstleistungen, die auf die spezifischen Problemstellungen des Kunden ausgerichtet ist.

Vor allem **Probleme bei der Umsetzung** verringern für Anbieter und Kunden aber bis dato die Attraktivität eines solchen Geschäftsmodells. Daher bleiben nicht selten die Umsetzung und der wirtschaftliche Erfolg hinter den Erwartungen zurück.

In der Fachtagung „**Erfolg durch Kundennähe**“ an der Technischen Universität München stehen die Herausforderungen der erfolgreichen Implementierung eines Lösungsgeschäfts im Mittelpunkt. Die Vorträge von Referenten aus Praxis und Wissenschaft mit langjähriger Erfahrung beantworten Kernfragen für den Erfolg von Lösungsanbietern:

- **Produktisierung von Lösungen:** Sind Lösungen von der „Stange“ ein zukünftiger Erfolgsfaktor im Lösungsgeschäft?
- **Lösungen vertreiben und definieren:** Welche Kompetenzen und Tools benötigen Lösungsanbieter für eine erfolgreiche Vermarktung (insb. bei Pricing und Contracting)?
- **Kostenmanagement:** Welche Anforderungen an das Kostenmanagement stellen sich durch ein Angebot von Lösungen?
- **Best practices für die Transformation:** Welche Schritte sind erforderlich für den Wandel vom Produktanbieter zum Lösungspartner, und welche zentralen Herausforderungen treten auf?

TEILNEHMERINFORMATIONEN

Zielgruppe

Die Veranstaltung richtet sich an interessierte Führungs- und Fachkräfte aus Industrie- und Dienstleistungsunternehmen.

Anmeldung

Einfach umseitiges Formular ausfüllen und per Post oder Fax an die unten stehende Kontaktadresse senden. Eine Onlineanmeldung finden Sie unter <http://www.hyprico.de/scitum>

Teilnahmegebühren

Die Veranstaltung ist für Fachpublikum kostenlos. Bitte teilen Sie uns auf der Anmeldung in Stichpunkten Ihren Bezug zum Thema mit. Sie erhalten dann von uns eine Anmeldebestätigung. Bitte haben Sie Verständnis, dass wir uns eine Begrenzung des Teilnehmerkreises vorbehalten.

Veranstaltungsort

Technische Universität München
Fakultätsgebäude Mathematik/Informatik
Boltzmannstraße 3
85748 Garching b. München

Sie erhalten den genauen Ort mit einer detaillierten Anfahrtsbeschreibung mit der Teilnahmebestätigung.

Weitere Informationen zur Anfahrt in der Woche vor dem 5.11.08 unter:

<http://www.hyprico.de/scitum/anfahrt.pdf>

Kontakt

Technische Universität München
Lehrstuhl für Wirtschaftsinformatik
Philipp Langer
Boltzmannstraße 3
85748 Garching b. München
Telefon: (089) 289-19529
Telefax: (089) 289-19533
E-Mail: langner@in.tum.de

<http://www.hyprico.de/scitum>

Fachtagung

Erfolg durch Kundennähe

5. November 2008

13:00 Uhr – 17:30 Uhr

**Technische Universität München
Campus Garching**

**Solution Competence Initiative
der Technischen Universität München (sci.TUM)**

Lehrstuhl für Wirtschaftsinformatik –
Prof. Dr. Helmut Krcmar

**Forschungsprojekt HyPriCo – Pricing und
Contracting hybrider Produkte**

Lehrstuhl für Information, Organisation und
Management –
Prof. Dr. Prof. h.c. Dr. h.c. Ralf Reichwald

BICC Clusterbüro

Boltzmannstr. 3
85748 Garching
Tel.: (089) 289-17 860
Fax: (089) 289-17 861
Email: clusterbuero@bicc-net.de
Internet: www.bicc-net.de

VERANSTALTER

Für die Technische Universität München (TUM) ist diese Veranstaltung die Fortsetzung der **Solution Competence Initiative (sci.TUM)**, in der aktuelle Forschungsergebnisse zur Integration von Produkten und Dienstleistungen zusammengeführt werden. Weitere Informationen finden Sie unter <http://www.hyprico.de/scitum>

Die Fachtagung ist eine gemeinsame Veranstaltung mit dem **BICC Clusterbüro** in Bayern. Weitere Informationen finden Sie unter <http://www.bicc-net.de>

In die Veranstaltung fließen Erkenntnisse u.a. aus den folgenden Forschungsprojekten ein:

- **HyPriCo: Implementierung hybrider Produkte durch Pricing und Contracting.** Zentrale Zielstellung ist die Unterstützung der Implementierung hybrider Produkte, d.h. der kundenspezifischen Leistungsvereinbarung und -anpassung im Lebenszyklus durch Preis- und Vertragsgestaltung. Weitere Informationen finden Sie unter <http://www.hyprico.de>
- **TRANSOLVE: Vom Produzenten zum Solution Seller.** Ziel ist die Erarbeitung eines Konzeptes zur Gestaltung des Transformationsprozesses, welcher es Unternehmen erlaubt, sich langfristig als Lösungsanbieter ("Solution Seller") zu positionieren. Weitere Informationen finden Sie unter <http://www.transolve.de>
- **KorServ: Kundennutzenorientierte Entwicklung, Bewertung und Vermarktung von Leistungsbündeln.** Ziel ist die Entwicklung eines Konzepts, das es Unternehmen ermöglicht, Produkte und Dienstleistungen integriert zu betrachten und sowohl die internen Kostenwirkungen als auch die externen Nutzenwirkungen frühzeitig zu analysieren. Weitere Informationen finden Sie unter <http://www.korserv.de>

sci.TUM, HyPriCo, Transolve und KorServ werden gefördert durch das Bundesministerium für Bildung und Forschung.

PROGRAMM

- 13:00 **Begrüßung und Einführung in das Tagungsthema**
Prof. Dr. Prof. h.c. Dr. h.c. Ralf Reichwald, TU München
Prof. Dr. Helmut Krcmar, TU München
Robert Stabl, Geschäftsführer BICC Clusterbüro
- 13:15 **Mehrwert durch Solutions – Lehren aus einem Erfolgsbeispiel**
Prof. Dr. Tilo Böhmann, ISS Hamburg
- 13:45 **Preis- und Vertragsgestaltung bei hybriden Produkten**
Ferdinand Burianek, TU München
Werner vom Eyser, Siemens AG
- 14:15 **SCORE: Eine Methode zur Entwicklung eines modularisierten hybriden Produktportfolios**
Philipp Langer, TU München
Michael Emmer, Abteilungsleiter Vertrieb SpaceNet AG
- 14:45 *Kaffepause*
- 15:15 **Die Anpassung des Vergütungssystems an die Herausforderungen eines Lösungsanbieters - Ein Bericht aus der Praxis**
Dorren Wienhold, TU Freiberg
Johannes Bugla, Knürr AG
- 15:45 **Kostenmanagement produktbegleitender Dienstleistungen - Ergebnisse aus der anwendungsorientierten Forschung**
Dr. Mischa Seiter, IPRI GmbH
- 16:15 *Kaffeepause*
- 16:45 **Die Transformation zum Lösungsanbieter am Beispiel IT-Infrastruktur**
Prof. Dr. Florian v. Wangenheim, TU München
Rüdiger von Dahlen, Siemens AG
- 17:15 **Podiumsdiskussion**
Moderation: Prof. Dr. Prof. h.c. Dr. h.c. Ralf Reichwald, TU München
- 17:30 **Ende der Veranstaltung**

ANMELDUNG

An:
Technische Universität München
Lehrstuhl für Wirtschaftsinformatik
Philipp Langer
Boltzmannstraße 3
85748 Garching b. München
Telefax: (089) 289-19533
E-Mail: langner@in.tum.de

Ich möchte an der zweiten sci.TUM Fachtagung am 5. November 2008 teilnehmen:

Firma /
Institution: _____

Vorname: _____

Nachname: _____

Position: _____

Strasse: _____

Land, PLZ, Ort: _____

Telefon: _____

Email: _____

Fachlicher Bezug zum Lösungsgeschäft/besondere Interessen bezüglich der Veranstaltung:

- Bitte nehmen Sie mich in Ihren Informationsverteiler für Hinweise auf weitere Veranstaltungen und Publikationen auf.

Ort, Datum, Unterschrift